
10 '92
ЭКО
ISSN 0131-7652



Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

Главный редактор В. В. КУЛЕШОВ
Редколлегия: А. Г. АГАНБЕГЯН, В. Д. БЕЛКИН, В. П. БУСЫГИН (зам. главного редактора), А. Н. ВЕЛИКОТСКИЙ, Ю. П. ВОРОНОВ, А. Г. ГРАНБЕРГ, П. С. ЗРЕЛОВ, И. Д. ИВАНОВ, С. В. КАЗАНЦЕВ, Б. Л. ЛАВРОВСКИЙ, Д. Д. МОСКВИН, Б. В. ПРИЛЕПСКИЙ, А. А. СИМОНЯН (зам. главного редактора), Ю. В. СУХОТИН, А. К. УШАКОВ, В. П. ЧИЧКАНОВ, А. Н. ШАПОШНИКОВ, С. С. ШАТАЛИН, О. М. ЮНЬ

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1992. N 10. 1-160.

Номер готовили: Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Е. А. Бекетов, Т. М. Бойко, Л. В. Дьяченко, Г. М. Жвакина, И. А. Самахова, Г. М. Чеверда, М. Е. Хенкин, Л. А. Щербакова. Художественный редактор И. В. Сокол. Художники: М. А. Лобырев, Н. В. Олешко. Зав. редакцией З. Г. Баглай. Корректор Н. В. Молина. Обложка М. А. Лобырева.

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

ЭКО-КОНСУЛЬТАЦИИ

ЭКОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

КАК ПРОЙТИ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

НАШ РУБЛЬ

ЗАРУБЕЖНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР



10/92

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51.

© Редакция журнала «Экономика и организация промышленного производства», 1992

Ордена Трудового Красного Знамени ВО „Наука", Сибирская издательская фирма. 630099 Новосибирск, Советская, 18.

Новосибирская типография №4 ВО "Наука". 630077 Новосибирск, Станиславсого, 25.

Подписано к печати 21.09.92. Формат 60x90/16. Бумага типографская N 2. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,0. Усл. кр.-отт. 13,75. Уч. изд. л. 10,9. Тираж 65380. Заказ 383.

Издатель: ***СИБИРСКАЯ ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА «НАУКА», НОВОСИБИРСК***

КНИЖНЫЙ РЫНОК

БУДУЩЕЕ НЕ ЗА ГОРАМИ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

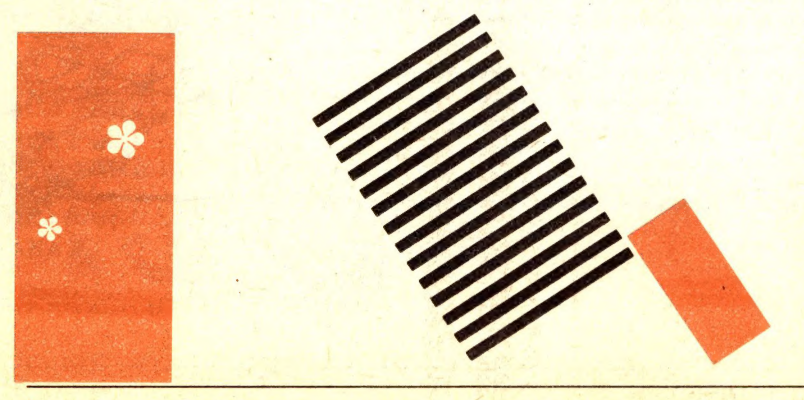
ЗДОРОВЬЕ?.. НЕ КУПИШЬ!

POST SCRIPTUM



НА ПОРОГЕ НОВОЙ КАМПАНИИ...

Итак, близок день, когда все наши предприятия должны стать акционерными. А многие ли представляют себе тот объем работы, который предстоит выполнить, содержание этой работы? Чтобы в какой-то мере восполнить этот пробел, публикуем материал об опыте реорганизации на предприятии «Элсиб» — статью генерального директора «Элсиба» Н. А. Канискина и беседу с ним.



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАКОПЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Н. А. КАНИСКИН,
генеральный директор ПО «Элсиб»,
Новосибирск

Как это у нас обычно бывает, очередная кампания — на этот раз по приватизации и акционированию — началась в самый неподходящий момент. Суверенизация республик, разрыв хозяйственных связей, резкое повышение цен, банковских процентных ставок, прекращение субсидий и бюджетной помощи предприятиям... Все это, конечно, приведет многие из них к банкротству. Возрастет количество безработных, повысится социальная напряженность. Налоговый пресс российского правительства тяжелым бременем ложится на предприятия. В этой ситуации возможность покупки предприятий снизится. Валютные средства заморожены, а значит, остановятся процессы закупки сырья, комплектующих, технологий, запасных частей, оборудования.

Ощущая нарастающую необходимость проведения приватизации в связи с тем, что Верховный Совет приступил к рассмотрению программы на 1992 г., мы ускорили свои действия в этом направлении. Собрали конференцию трудового коллектива, распространили опросные листы. 88% работающих высказались за приватизацию предприятия, против были всего 170 человек. 15 мая 1992 г. подали заявку на приватизацию «Элсиба».

© 1992 г.

Можно было пойти двумя путями: либо выкупить предприятие, пользуясь правами, предоставленными договором об аренде, заключенным в 1990 г., либо создать открытое акционерное общество со льготами, предусматриваемыми законодательными актами.

Но мы понимали, что серьезные льготы трудовым коллективам вряд ли дадут. Поэтому следовало выкупать предприятие либо по той стоимости, которая была определена перед переходом предприятия на аренду (такая возможность у нас была), либо приватизировать его, используя преимущественное право покупки до 51% акций. В июне 1992 г. подписали план приватиза-



ции в федеральном и муниципальном фондах имущества, а затем подписали договор купли-продажи, предусматривающий выкуп предприятия по остаточной стоимости.

Согласно этому договору, через два месяца после его заключения мы должны были внести 25% стоимости предприятия, что и сделали в августе, став по сути дела, его собственниками.

Затем следовало привести организационно-правовую структуру арендного предприятия в соответствие с Законом о предпринимательской деятельности. С этой целью на очередной конференции коллектива было принято решение: минуя промежуточную форму — закрытое акционерное общество — преобразовать предприятие в открытое акционерное общество. Почему мы пошли на это? Замыкаться в рамках собственного коллектива невозможно, поскольку требуется оборотный капитал. «Элсиб» — народное достояние, и каждый должен иметь возможность купить частичку его. Думаю, это будет удачное приобретение, поскольку предприятие обладает всем необходимым для успешной работы в условиях рынка.

Другие предприятия придут к акционерной форме своим путем. Но для всех важными станут проблемы инвестирования, распределения и использования накопленной собственности.

Считается, что значительная часть населения склонна стать собственниками предприятия, при этом участвовать в управлении им и получать дивиденды. Однако это далеко не так. Многие ходят на работу только из-за заработной платы и не хотят подвергать себя предпринимательскому риску, нести ответственность за управление.

Анализ, проведенный на предприятии, показал, что 69% опрошенных хотят вложить приватизационные чеки в акции своего предприятия (70% рабочих, 66% служащих, 83% руководителей среднего и 88% руководителей высшего звена). Акции других предприятий привлекательны для 14% опрошенных (14% рабочих, 15% служащих, 9% руководителей среднего звена, среди высшего руководства таких нет). Из 1440 ответивших на анкету 17% хотели бы обменять свои чеки на живые деньги. Такое желание высказали 16% рабочих, 19% служащих, 9% руководителей среднего и 13% — высшего звена.

Таким образом, большинство работников хотели бы стать совладельцами своего предприятия, причем 62% были бы не прочь получать дивиденды деньгами, а 38% — товарами. Высокий процент желающих стать совладельцами нашего предприятия, возможно, обусловлен тем, что оно стабильно работало на аренде последние два года.

Прогноз вкладов в приватизируемое предприятие показывает, что основной источник — это приватизационные чеки. Второй по значимости — часть заработной платы. Что касается личных сбережений, ссуды в банке, имущественных взносов, количество желающих воспользоваться ими невелико. 69% опрошенных хотят стать собственниками с целью получения дивидендов и лишь 31% — чтобы управлять предприятием. Наибольшую склонность к управлению проявляют работники в возрасте до 20 лет, а к получению дивидендов — в возрасте около 60 лет. Желающих вложить свои средства в другие предприятия привлекают высокие дивиденды и возможность получить дефицитные товары.

Опрос позволил нам выбрать предпочтительный тип предприятия, определить, откуда мы можем взять средства для приватизации.

Вторая проблема — как разделить собственность, накопленную коллективом. Это очень сложно. Долгие годы за нас это делали государственные чинов-

ники, которые расписывали, куда сколько средств направлять: что пойдет на заработную плату, на инвестиции, на капитальное строительство, что — на содержание и развитие социальной сферы и т. д. С этой проблемой вплотную столкнулись коллективы, работающие на аренде, товарищества с ограниченной ответственностью. Как распределить заработанные средства по паям? Просто по заработной плате? По заработной плате с учетом стажа? Всем поровну, как решило наше правительство?

Есть еще один аспект проблемы — затраты на социальную сферу. Если мы раньше не очень задумывались об этой статье расходов, то сейчас она приобретает первостепенное значение, так как затраты из прибыли ставят в неравные условия предприятия, имеющие развитую социальную сферу (детские комбинаты, больницы, жилой фонд, спортивные сооружения и базы отдыха), и не имеющие этих объектов.

Анкетирование, проведенное на нашем предприятии, показало, что за открытие лицевых счетов, на которых аккумулировались бы средства на социальные цели, голосовали 93% (из 1709 ответивших на анкету). 73% считают, что делить эти средства нужно пропорционально заработной плате, из них считают, что надо учитывать стаж, 57%, что надо средства разделить поровну — только 16% ответивших на анкету.

Большая часть трудящихся полагают, что они сами могут распорядиться средствами, которые заработали. Сознание работников растет, растет и понимание своей роли в создании собственности предприятия.

Как быть с собственностью, которая получена в результате деятельности предприятия? Этот вопрос особенно актуален для предприятий, арендующих имущество и оборотные средства, выкупленных коллективом или принадлежащих товариществу на паевой основе.

Можно перечислять еще и еще, но разумно руководствоваться анализом опроса на нашем предприятии (57% высказались за распределение пропорционально заработной плате с учетом стажа, а 26% — пропорционально заработной плате). Мы учитываем стаж, но в тот период, когда создавалась прибыль, направленная на инвестиции. В основе распределения — вклад работника в этот период. Необходимо также учитывать долю собственности этого работника в имуществе предприятия, заработанную или внесенную им. Таким образом, размер вклада работника в приросте имущества определяется по формуле:

Вi — Ипр / ФОТпр х ФОТi,

где Вi — вклад i-го работника в имущество предприятия за данный период;

Ипр — прирост имущества предприятия;

ФОТпр — фактический фонд оплаты труда по предприятию за отчетный период;

ФОТi — фактический фонд оплаты труда i-го работника за отчетный период.

Из формулы видно, что стаж учитывается только за период, когда эта собственность создавалась. Таким же образом можно рассчитывать долю собственности, в создание которой работник вложил свои средства, заработанные или внесенные в имущество предприятия. На вклады работников выплачиваются дивиденды. Каждый работник вправе расходовать дивиденды по своему усмотрению.

Большая часть расходов предприятия — социальная сфера, причем вновь создаваемые коммерческие структуры не имеют этих расходов, а значит, более конкурентоспособны по оплате труда, чем предприятия с развитой инфраструктурой социальных объектов. Иссле-

дования, проведенные на предприятии, показывают, что не все согласны с сегодняшней системой направления и распределения средств на содержание и развитие социальной сферы. На вопрос: необходимо ли открыть счет социальной защиты, средствами с которого будет распоряжаться сам работник, утвердительно ответили 93% опрошенных. На вопрос, какими критериями при этом пользоваться, получены следующие ответы: заработная плата плюс стаж — 55,2%; заработная плата — 25,5%; поровну — 15,8; другой способ — 1,5%. Ответы на вопрос: какую часть средств вы считаете необходимым централизовать, распределились так: расходы на лечение — 23%; питание — 23,8%; содержание детских садов — 19,1%; строительство — 13%; приобретение путевок — 7,1%; спортивные базы — 2,8%.

Если соотнести эти проценты с численностью работников, пользующихся этими социальными льготами, будет видно совпадение. Скажем, на предприятии 820 мест в детских садах и 3000 работающих. Это 27,3% работающих. Аналогично и с дотациями на питание и лечение. Таким образом, работников, желающих самостоятельно определять направления вложений заработанных средств, значительно больше, чем согласных с прежними системами централизованного распределения денег, заработанных коллективом и приходящихся на одного работника. С ростом сознания работников появляется желание не только распределять и эффективно вкладывать заработанные капиталы. Нужно продумать систему создания на предприятии структур с акционерным капиталом, в которые работники предприятия поверили бы и которым доверили бы свои капиталы.

Беседа с законопослушным директором

- Николай Алексеевич, перед руководством предприятия, меняющего форму собственности, встает много проблем. Попробуем рассмотреть по укрупненным блокам, что это за проблемы.

— Я не очень люблю все раскладывать по полочкам, в жизни все перемешано, тем более что схема действий при акционировании или приватизации известна. Первое, что надо сделать, — определить, какие основные фонды имеются, избавиться от устаревших. Второе. Определить потенциал персонала, его качественный и количественный состав, структуру будущего предприятия. Третье. Объективно оценить свою роль на рынке. Здесь не подойдут формальные ответы, например, наша продукция нужна, пото-

© 1992 г.

му что мы ее делали столько лет... Четвертое. Надо определиться, что делать с довеском в виде соцкультбыта. А поскольку все эти группы вопросов имеют для разных предприятий разный «состав» — различаются фонды, коллективы и т. д., то и программы сугубо индивидуальны.

- Итак, что делать с основными фондами?

— Это очень объемная работа. Переходя на аренду, мы произвели оценку основных фондов. Но и за последний год, готовясь к приватизации, многое сделали по их инвентаризации, упорядочению. Строительство заводов, в том числе нашего, велось, как правило, за счет разных источников: инвестиций, как внутренних, так и внешних, капитальных ремонтов и т. д. Часть объектов не стояла у нас на учете и часть оборудования нигде не числилась. Другая часть была списана, но зачастую на списанном оборудовании работали, значит, надо было заново провести его оценку. Такая уж у нас система была, что мы строили стадион, например, не показывая в документах все затраты на него. Все это следовало вытащить на поверхность. Прежде чем покупать предприятие, надо разобраться, что же находится на промплощадке. Редко где учет проводился на должном уровне: вроде бы ни к чему было. Но наступило время заплатить за все деньги, и отношение в корне изменилось. Это длительная процедура, и я не понимаю, как предприятия собираются в течение месяца-двух правильно оценить все, чем обладают.

- Теперь о продукции, ее конкурентоспособности. Как объективно оценить свою роль на рынке?

— Раньше каждое крупное предприятия занимало тот сегмент рынка, который определялся ему сверху. Кто-то в Госплане, министерстве все очень хорошо продумал и решил: какую продукцию производить, сколько и т. д. Если он ошибся и в результате чего-то не хватало, мы кивали наверх. Сейчас пока все мы движемся по наезженной колее, выпуская в основном ту продукцию, которая нам была предписана, либо согласно договору об аренде, в котором выпуск определенной продукции был оговорен. Но время идет. Сегодня каждый должен осознать, какой сегмент рынка занимает его продукция, насколько сильны ее позиции на внутреннем рынке. Огромное поле для анализа... Так, если назначить высокую цену, твой конкурент, подсчитав затраты, развернет свое производство. Я думаю, наши руководители пока не чувствуют этих проблем.

Допустим, мы нашли свое место на рынке. Но его надо удержать! Поэтому анализируем: какие могут быть интервенции со стороны внутренних конкурентов и внешних — из ближнего и дальнего зарубежья. Затем выбирается стратегия борьбы с ними. Борьба эта уже в ближайшие месяцы приобретет жесточайший характер. Большинство наших крупных предприятий до последнего времени получает государственные дотации. Таким образом искусственно поддерживаются их содержание и в какой-то степени цена производимой продукции. Отсюда определенный уровень жизни людей, которые ее производят. Но эта ситуация не бесконечна. А может, эффективнее перестроить производство и переходить на выпуск новой продукции, на новый сегмент рынка? Если руководитель и его команда смогут ответить, что ожидает их в данном сегменте рынка в ближайшем будущем, в том числе в случае принудительного акционирования и приватизации, предприятие имеет хорошие шансы не только выжить, но и развиваться.

Вот краткий перечень вопросов, на которые необходимо обратить внимание на этом этапе: какие основные фонды на предприятии; насколько они изношены; возможность их обновления и привлечения капитала; заемность этого капитала; ситуация в сфере кредитования будущих разработок.

Вопрос кредитования необыкновенно важен для того, чтобы удержаться в определенном сегменте рынка. Предположим, имеется персонал, помещение, но нет оборудования, новых сырья и материалов. Без кредитов ты не сдвинешься с места. Сегодня кредит баснословно дорог, поэтому нельзя претворить в жизнь самые лучшие разработки.

На мой взгляд, в условиях, когда зарубежный предприниматель сможет за рубли продать на нашем рынке продукцию и тут же купить сырье, 75% наших предприятий не удержатся даже на внутреннем рынке. Бизнесмены на Западе и Востоке переориентируют свое производство на рынки России, где аналогичные нашим изделия будут продаваться дешевле. Отечественная продукция в большинстве своем окажется неконкурентоспособной. Возможность снижения цены и конкуренция с уже готовым более качественным продуктом весьма проблематична. Руководители не готовы к тому, чтобы снизить цены на свой товар. Пусть лучше лежит на складах... Кстати, эту картину мы повсеместно наблюдаем. Омертвление огромного количества произведенного продукта приводит к стагнации, куда мы сейчас и вползаем. Конечно, сыграли свою роль и неплатежи. Но суть в другом: произведенный продукт должен быть продан не по той цене, какую ты хочешь, а по той, которую заплатит потребитель.

Почему многие руководители предприятий нарушают этот закон рыночной экономики? Изменив политическую ситуацию в стране, мы не изменили систему отношений в экономике на какую-то другую взамен административно-командной (переходную,

рыночную и т. д.). Это не так просто. Мне, например, потребовалось два года, чтобы изменить психологию заводских руководителей разного уровня. Пока мы со старыми представлениями пытаемся влезть в новые отношения, даже в новый строй.

- А может, боязнь роста социального напряжения заставляет руководителей не идти на снижение цен? Более низкая цена - низкая прибыль или даже работа в убыток себе. Поневоле пойдут увольнения, сокращение штатов - безработица...

— Самое интересное, что, забив продукцией склады, руководство предприятий не идет на сокращение кадров. Но это все временно. Если твой продукт неконкурентоспособен сегодня, то с появлением более качественного и более дешевого товара из-за рубежа ты прогоришь, об этом я уже говорил. Там могут и снизить цены, чтобы достичь быстрого оборота товара. На разнице цен мирового рынка и нашего внутреннего западные бизнесмены легко сыграют. Продав здесь продукт, они могут инвестировать капитал в наши «лежачие» предприятия и купить их, хотя бы для того, чтобы остановить во избежание конкуренции. Сейчас процесс идет в этом направлении. И вот тут возможен социальный взрыв! Продукция не находит спроса по такой цене — сокращается производство — люди увольняются в массовом порядке. Растет недовольство...

В течение полутора лет на нашем заводе шло «ползучее» сокращение. А сейчас мы никого не увольняем. Все затаились, всех устраивает сложившийся уровень заработной платы, лишь бы не остаться совсем без работы.

Но если инженер на заводе получает почти столько, сколько безработный, то какой смысл платить ему пособие по безработице, если здесь он приносит какую-то пользу обществу?

- Значит, вы исполняете в этом смысле функции государства?

— Да. Государство все равно брало бы эти деньги у тех, кто хорошо работает. А сейчас оно дотирует предприятия, дышащие на ладан, но производящие продукцию, сохраняющие мнимую живучесть и дающие возможность существовать работающим на них. Жалкое существование... Но посмотрите на свой заработок и на цены товаров в магазинах. Мы не готовы жить в таком рынке, который создаем.

- Но, удерживая коллектив в его прежнем составе, людей, которые почти не вносят вклада в развитие предприятия, вы лишаетесь возможности оплачивать по достоинству труд тех, кто

действительно хорошо работает. Дифференциация имеет пределы, поскольку это один коллектив. Это же ловушка какая-то...

— Да, ловушка. Мы сами себя туда и загнали. Либо нужно прекратить деятельность большинства предприятий и таким образом заставить людей крутиться, либо разрабатывать программы постепенного эволюционного вползания в новые экономические отношения. Любая революция омыта кровью. Сегодня истекает кровью промышленность. Легкая промышленность почти полностью уничтожена, а тяжелая катится по инерции. Но она тоже «ляжет». Новой техники эти предприятия не покупают, строительством не занимаются... Работать на старой технике долго не смогут, так как ее восстановление или ремонт всегда обходятся дороже. Сколько они смогут так продержаться? Сколько продержимся мы, не обновляя основные фонды, поскольку инвестиции при таких кредитах нам не по карману? Год? Два? За это время мы потеряем конкурентоспособность. Это гибельный путь и для промышленности, и для руководителей предприятий, пытающихся цепляться за старые отжившие отношения и ожидающих помощи от государства. Понимают, что ничего не получат, но рассуждают так: выделили же 10 млрд. руб. заводу из Рубцовска: у него свой поселок (а кто их не имеет?). Вот и надеется наш брат: его предприятие нужно, оно же было создано в расчете на определенный сегмент рынка. А коли так, помощь должна прийти. Эта иллюзия жива, к сожалению, в директорской среде. А надо давно понять, что ни у кого ничего не получишь, что вся надежда на собственные силы и силы коллективов.

Надеяться на кого-либо глупо еще и потому, что сейчас из московских главков, ныне концернов, звонят сюда и просят совета, как им выжить. Настроенные ими мостики в будущий рынок закачались, и они не знают, куда им деваться...

А нашему брату надо крутиться. Ведь и семьи, и коллективы надеются на нас. Поставить вместо нас других руководителей тоже невозможно. Их просто нет, еще не воспитали.

- Про Горбачева раньше говорили так: хороший президент, но плохой народ достался, вот ему приходится с ним работать... Нашим лидерам всегда народ мешает. Вот в Америке бы они развернулись...

— Надо дать развернуться людям у себя в стране. А то у меня раньше 70% прибыли забирали, а сейчас 68% только федеральные налоги составляют, да куча местных. Но даже при такой политике мы надеемся выжить, поскольку предпосылки для выживания были заложены раньше.

- Вот мы и подошли к вашему «сегменту». Как вы оцениваете свои перспективы?

— По энергетическому машиностроению нам принадлежит третья часть бывшего союзного рынка. Мы представляли, что в связи с повышением цен на энергетическое сырье и материалы энергетики резко сократят закупки нового оборудования. Они и упали до 30%. Но, несмотря на призывы министерства свернуть производство, мы этого не сделали. Уйдя на аренду, переориентировали производство на ремонт энергетических машин, выпуск запасных частей, оказание инжиниринговых услуг, т. е. занялись сервисом, что раньше не получалось. Ждали, когда у энергетиков появятся деньги. Наконец, они настолько подняли цену на энергоносители, что деньги появились. За несколько месяцев 1992 г. мы произвели турбогенераторов вдвое больше, чем в 1991 г.

Понимая, что неминуемо придется конкурировать с внешним миром, мы стали усиленно заниматься рекламой. Сначала на заводе это увлечение встречали смешками. Но смех смехом, а мы выиграли несколько внешних тендеров. Еще один такой заказ — и можно вообще на внутренний рынок не работать, если полученные за них доллары перевести на рубли. Уже рассмотрен пакет заказов на 1993 г. Пришлось даже сократить его, включив только платежеспособные предприятия.

Пошли по пути диверсификации. Начали выпускать основные узлы прессподборщиков, льнотеребилок, силосоуборочных комбайнов, крупорушки и т. д. Создаем завод по производству электромоторов. Производим оборудование для кирпичных заводов, для изготовления блоков на строительство коттеджей. Миллиардных инвестиций потребует организация производства электромоторов для стиральных машин типа «Селенга». Будем развивать производство оборудования для ветроэнергетики. Это направление очень перспективное, на мой взгляд. Стоимость электроэнергии будет расти, поэтому тянуть линии к дачным кооперативам, хуторам станет невыгодным. Проще поставить небольшой ветрячок с аккумулятором. В общем, поле деятельности очень широкое. Главное — найти людей, которые занялись бы этими проблемами...

Активно занимаем наш сибирский рынок. В Новосибирске семь харьковских гидрогенераторов заменяем нашими. Вот уже загрузка на несколько лет. Причем, видя трудности потребителя, мы идем на частичную замену — меняем активное ядро, статоры. Такие заказы выполняем для Иркутской и Ингурской ГЭС. Это и нам хорошо, да и жизнь станций продлевается еще на 30 лет. Ведь стоимость гидрогенератора составляет всего 1% от стоимости всей гидроэлектростанции, а турбогенератора — около 5%. Если бы мы предложили заказчикам другие машины, пришлось

бы перестраивать станцию. Мы делаем электрооборудование для Новосибирской ГЭС в счет обеспечения электроэнергией и теплом. Здесь стояли харьковские и ленинградские электрические машины. Не везти же их теперь ремонтировать в другое государство или в свободную зону...

В Новосибирске большинство ТЭЦ работают на турбогенераторах, поставленных в свое время из Ленинграда (мощность 100—200 кВт была прерогативой «Электросилы»). Сейчас здесь начинается строительство новой ТЭЦ, она вступит в строй через 5—6 лет. Нам надо захватить этот рынок, поэтому, несмотря на все сложности, мы отрываем от сердца миллионы и осваиваем новый класс двигателей турбогенераторов. Впереди маячит большой китайский рынок...

Но все дело в том, что мы-то занялись этим не сегодня и не вчера, а два года назад.

- Быстро ничего в экономике не делается...

— Да. Поэтому сегодня у нас есть и заказы, и электроэнергия. Заботой о будущем обусловлено и то, что мы поддерживаем наш научно-исследовательский институт. Когда-то, став самостоятельным, он жил очень хорошо. Но потом бюджетное финансирование сократилось, и он стал медленно умирать. Но он нужен нам! Поэтому только за ведение производства его коллектив получает от «Элсиба» 2% стоимости каждой выпущенной машины. Отдельно идет финансирование разработок.

Эти инвестиции окупятся сторицей, вернувшись в виде новых разработок. Так, сейчас мы создаем целую серию безопасных турбогенераторов, заправленных негорючей жидкостью.

Форсированные турбогенераторы, разработанные в НИИ «Электросилы» на водороде, взрывоопасны. Раньше эту проблему не могли разрешить на межминистерском уровне. А теперь решили сами, пойдя на создание совместного предприятия, которое будет производить негорючую жидкость. Наши машины мощностью 300—500 тыс. кВт такого типа работают много лет на станциях Новосибирска, Каширы, Рефты. Будем форсировать это направление. А в будущем выйдем на рынок других стран.

- А что делать сегодня руководителю в первую очередь?

— Думать надо! И действовать в том направлении, которое в будущем принесет эффект. Плестись в хвосте событий нельзя. У меня полтора года назад было такое состояние: я чувствовал, что события опережают меня. Я едва успевал за ними. Это было ужасно. Спасло то, что нас резко «выбросили» на рынок в 1991 г.

Госзаказ отменили, а сырье и материалы были лимитированы. Пришлось выбираться самим. Оскомину в зубах набили призывы работать, ориентируясь на запросы потребителя. А мы это сегодня делаем, поскольку другого выхода нет. Остановилась промышленность Армении, а для энергетиков нужны надежные двигатели — «Элсиб» делает их. Нам это невыгодно, поскольку велики собственные затраты, хотя энергетики частично их авансируют. Но мы производим их, это надо людям, а нам вернется сторицей в виде дополнительных заказов, конечно, при высокой надежности и техническом уровне машин. Раньше за этим следило государство. Теперь это дело только наше, вся ответственность ложится на производителей. Пока рынок не насыщен, многие пытаются пропихнуть некачественный товар. Но этого нельзя делать! Кто привык выпускать дрянь, тот и после повышения цены в сто раз будет выпускать такую же дрянь. Вспомним колбасу, которую мы едим...

Качество требует больших затрат, серьезных инвестиций. Но овчинка стоит выделки. Пытаясь в этой ситуации найти средства для технического перевооружения, предприятия поневоле повышают цену на свою продукцию. Но они рубят сук, на котором сидят. Повышается цена — снижаются покупательная способность и конкурентоспособность. Нарушается баланс: увеличение цен не влечет за собой повышения качества. Это опасная тенденция. Отсутствие ответственности производителя за качество продукции и должного контроля со стороны государства больно ударит по обществу.

- Николай Алексеевич, а на инвестиции в ваше производство новых предпринимателей вы не рассчитываете?

— Ожидать инвестиций от частных лиц в неконкурентоспособную промышленность вряд ли стоит. На что надеемся мы? Сейчас наше акционерное общество закрытого типа, поскольку мы выкупаем завод у государства, а потом можно разделить имущество на паи. Но вряд ли разумно оставаться в этом положении, поскольку возникают сложности с инвестированием. У наших работников денег немного. Мы пытались привлечь их деньги, выпустив в 1991 г. акции трудового коллектива. Получили около 300 тыс. руб... Надо привлекать средства со стороны. Но сторонние инвесторы должны быть уверены в высоком качестве продукции. Поэтому мы усиленно занимаемся сертификацией и повышением качества, чтобы выйти на мировые позиции. Затем реорганизуемся в открытое общество. Между членами коллектива распределяем только те фонды, которые выкупили за собственные деньги, за собственную прибыль. Остальные активы выбросим на рынок. Здесь сыграют роль реклама и даже просто объяснение,

что такое бывший «Сибэлектротяжмаш», ныне «Элсиб». Когда я говорю, что мы создаем 30% мощностей для производства электроэнергии в бывшем Союзе, то здравомыслящий человек должен понимать, что мы произвели столько турбо- и гидрогенераторов, выходящих, как и все остальное оборудование, из строя, что заказами будем обеспечены надолго. Кроме того, наш завод работает на такую важную отрасль, что будет жизнеспособным.

Конечно, и у нас масса проблем. Неплатежеспособность больно ударила по заводу. Но мы чуть-чуть опередили события, когда нас «выбросили» в рыночное море. Мы успели подготовиться к этому. Поэтому с оптимизмом смотрим в будущее. Я знаю, что на внутреннем рынке завод может конкурировать и с «Дженерал моторз», и с «Сименс», и с «Хитачи». Мы пробиваемся и на внешний рынок, хотя это очень сложно. Выполняем много зарубежных заказов. Но на внутреннем рынке мы позиций не уступим. Авторитет «Элсиба», те машины, которые работают на многих десятках ГЭС (все-таки 750 мощных турбогенераторов производят электроэнергию, и крутятся все, начиная с первых, иркутских, безаварийно), что-то значат.

Я понимаю, насколько важно то, что у нас на заводе нарабатывалось десятилетиями. Если таких славных традиций нет, люди хватаются за соломинку. А это не спасает. Удержать такие махины, как наш завод, очень трудно, а на одном энтузиазме невозможно.

- То есть и диверсификация, и все другие действия лишь тогда составят программу выживания, когда бьют в одну точку. Когда одно дополняет другое. Вспоминаю первые года конверсии, когда не одно предприятие ВПК схватилось за выпуск стиральных машин, плохо представляя, почему именно эта продукция выбрана. И что же? Тех машин так и нет, а некоторые предприятия, объявившие о переходе на их выпуск, дошли до 10% загрузки мощностей. Да какие предприятия!

Итак, мы говорили о закреплении на определенном сегменте рынка как одной из проблем современного предприятия. Теперь о финансовой сфере деятельности.

— Ситуация меняется очень быстро. В августе, например, разрыв между производством, отгрузкой готовой продукции и ее реализацией достиг 300 млн руб. Для нас это много. Появляется массив, не обеспеченный финансами. Нет возможности приобрести оборотные средства, сырье и материалы. Прибыли не хватает на содержание социальной сферы и повышение заработной платы.

Получение денежных средств стало сложным. Распад Союза, создание Центрального банка России, множества коммерческих банков, организация РКЦ затормозили платежи. Положение усу-

губила отвратительная работа связи, когда машина на край Земли приходит быстрее, чем документы по почте. Чувствуется, что создана специальная система, которая препятствует нормальному функционированию товарного и денежного обращения. Кому это выгодно? Видимо, банкам, поскольку они получают возможность пускать деньги в оборот. Выгодно предприятиям, которые получают возможность не рассчитываться за приобретенную продукцию.

Отсутствие нормальной кредитной политики постоянно ставит нас на грань срыва. Если бы мне вперед платили за продукцию или хотя бы рассчитывались, как в магазине, — все было бы иначе. Но мы должны отправить продукцию, предъявить платежное удостоверение — лишь потом мне ее оплатят. А мы полтора года работаем над выпуском тяжелого турбо- и гидрогенератора. Самый простой продукт производится три месяца. Где брать деньги на это время? Естественно, взять кредит. Но под 100% я не могу себе это позволить: продукция будет вдвое дороже. Кто ее купит? А если и купит, то «накрутит» стоимость наших машин на стоимость электроэнергии и ударит по нашему же предприятию. Замкнутый круг, в который нас заключили и предлагают выкручиваться. Не индексировали оборотные средства — это ясно: надо сдержать эмиссию, показать, кто есть кто. Но чтобы закрыть доступ к кредиту тем, кто работает неплохо и продает свою продукцию, — до этого надо было додуматься. А теперь везде пишут: промышленники взвинтили цены. Да не нужна мне высокая цена! 10—15% прибыли достаточно. Цены взвились вверх из-за невозможности получить кредит.

Вот вы говорите о том, что инвестировать предприятия могут предприниматели. Могут, но гигантов нужны многие миллионы. Чтобы запустить гидрогенератор для новосибирской ТЭЦ, нужно минимум 100 млн руб. только на сырье. До пуска ГЭС минимум пять лет, а мы уже сейчас должны разместить заказы на поковки и комплекты...

Нормальной кредитно-финансовой системы у нас нет. Значит, экономика в параличе.

- Николай Алексеевич, что изменилось для предприятия на рынке труда и в области социальных проблем?

— Личные наблюдения говорят о том, что квалифицированной рабочей силы на рынке труда не будет. Люди с высокими профессиональными качествами были, есть и будут при деле. Не у дел либо люди с невысокой квалификацией, либо те, чьи моральные и этические нормы не отвечают требованиям современного производства. Стоимость квалифицированных токарей, фрезеровщиков в Европе очень высока. И у нас таких специалистов не хватает.

Мы уже два года не принимаем на завод вспомогательный персонал, инженеров. Только рабочих основных профессий.

Сегодня можно либо сохранять социальные блага (детские дошкольные учреждения, поликлиники и т. д.), либо увеличивать заработную плату, чтобы люди сами решали свои проблемы. Я сторонник второго пути. Человек сам должен выбирать, что ему делать: строить дом, дачу, покупать автомобиль или иметь много детей и содержать их в детских садах. Решать это за кого-то в корне неверно. Коммерческие предприятия заманчивее бывших государственных именно потому, что там заработок выше. Они могут часть прибыли направлять на заработную плату, мы же вынуждены отвлекать ее на содержание соцкультбыта. Отсюда одно из важнейших направлений работы директора, менеджера сегодня — освободиться от нерентабельных производств, передав их муниципальным властям. А мы должны очень хорошо работать и платить налоги, делиться доходами с людьми. Поэтому первое, что мы сделали в русле мероприятий по приватизации, — передали на баланс районным властям семь детских комбинатов. Другой подход к предприятиям здравоохранения. Муниципальные власти отказались от их содержания. Свою поликлинику мы оставили, сохранив минимум необходимых специалистов.

Я считаю, что есть два момента, за которые руководитель несет персональную ответственность: восстановление здоровья людей и питание. Поэтому мы хотим приватизировать профилакторий, один из лучших в Новосибирске, создать единый цех здоровья. Это не благотворительность. Если человек тратит на заводе силы, здоровье, их надо восстановить. Сначала мы сделали свои столовые самостоятельными. Цены выросли так, что люди перестали в них питаться, а это при высокой интенсивности труда неблагоприятно влияет на здоровье. Поэтому мы решили использовать систему компенсаций, а сейчас переводим рабочих на бесплатное питание. Затем то же будем делать со всеми работающими на «Элсибе». Конечно, лучше поднять заработок. Мы это и делали, но люди все равно стараются сэкономить деньги для семьи, детей в ущерб собственному здоровью и работоспособности. Вообще проблема соцкультбыта пока не решена. Ни указы, ни программы, планы приватизации не говорят, что с ним делать. Передать местным властям — у них нет для этого средств. Но их нет и у предприятий. Причем если от убыточной продукции можно отказаться, то жилой дом не закроешь, электроэнергию там не отключишь. Он так и будет кушать твои миллионы. Значит, надо взвесить, что делать, какова цена твоей продукции с этим куском и без него.

Были бы мы богатыми, проблем с содержанием этих всех объектов не было бы. Какая разница — отдавать государству налог или использовать эти средства на содержание соцкультбыта. Но мы бедны, как церковные крысы, поэтому все содержится за счет

дотаций. Государство, давая дотации на социальную сферу, дотировало по существу и основное производство: чтобы существовал соцкультбыт, должно существовать основное производство, пусть самое отсталое. Дать людям жить — наша самая распространенная посылка. А надо побудить их к труду, к зарабатыванию денег, чтобы они делились заработанным и с государством, и с социальной сферой. А пока поселки принадлежат заводу, заводы принадлежат государству... Поселок надо кормить, значит, надо кормить и предприятие. Нужно ли это? Такой вопрос не задается.

- Николай Алексеевич, в последнее время некоторые члены Верховного Совета упорно проводят идею «атомизации» промышленности. Дана возможность коллективу автобазы, например, приватизировать все ее имущество и заниматься тем, чем коллектив захочет. Это предусмотрено и в программе на 1993 г. Мне страшно за то, что случится, если развалится промышленность. Мигом, враз... А она развалится, если зажигательные речи превратятся в законы...

— Вы обратили внимание на то, что нынешние законы, и хорошие, и плохие, не работают? Промышленность живет и действует по своим внутренним законам. Наша экономика была создана как цельная система, по тому образу и подобию, по которому была построена и политическая система. Это сильно дифференцированная монополизированная структура. Под определенные виды деятельности были созданы автономные структуры, выполняющие определенную функцию. Глубоко была продумана специализация, в том числе и производства. Производственные комплексы были построены по типу технологических цепочек, что позволяло производить продукт с минимальными издержками. Западные фирмы имеют возможность выпускать качественный продукт высокой стоимости, учитывая высокую покупательную способность общества. Для нас же важна дешевизна, отсюда ориентация на наименьшие затраты. Поэтому сегодня позиция тех членов Верховного Совета, которые призывают отдельные ячейки (цехи, службы) выделиться, приватизироваться, чревата серьезными последствиями. Да и в коллективах цехов и служб есть понимание, что это не самый оптимальный путь. Все мы связаны, зависим друг от друга, поскольку система до сих пор так построена, и в масштабе предприятия, и в масштабе всей страны. Да, в ней много запутанного. Возят издалека уголь в угледобывающие районы, руду, хоть она и под боком есть. Но это для того, чтобы всем хватило работы. В сталинские времена на каждом паровозе сидел специальный человек с фонарем и смотрел, чтобы ничего не укра-

ли. И на каждом перекрестке стоял человек с фонарем... Все при деле...

Эта «атомизация», как вы говорите, очень опасна. Она приведет к стагнации промышленности, что мы и наблюдаем, разрывая свои предприятия.

Но это еще не все. Много говорилось о чувстве хозяина. Но его нет — ничего с этим не поделаешь. Как идеологи атомизации хотят воспитать это чувство, разорвав связи, объединяющие ряд строений с оборудованием в работающий комплекс? Видимо, такой призыв обусловлен лишь тем, что надо во что бы то ни стало реализовать программу приватизации. Вот и нужна масса акционерных обществ...

- Николай Алексеевич, как же получилось, что вы, прогрессивный менеджер, создали акционерное общество в самый последний момент?

— Я законопослушный гражданин и руководитель. Руководствуюсь в своей деятельности законами. Покажите мне закон об акционерных обществах! Указ президента есть — но и все. Сегодня он президент, а если завтра с ним что-то случится, не дай Бог? Изберут другого. Будут другие указы. Акционерные общества создаются сейчас согласно постановлению № 601, которое утвердил еще И. С. Силаев. Сегодняшние деятели ратуют за акционерные общества.

Так почему бы им не выпустить закон? Казалось бы, чего проще — создать его на базе существующих в мире, чтобы ходу назад не было никому, никакому съезду народных депутатов, потому что будут перестроены целая огромная промышленность, народное хозяйство огромной страны (теперь оно, кстати, государственное — запросто взяли и изменили Конституцию, вместо общенародного достояния оно стало государственным, и никто даже ничего не понял). Над всем должны превалировать законы. Тогда можно строить основу нового общества, новой промышленности.

Указом изменить состояние общества и государства вряд ли можно. Нужно время, чтобы изменить сознание. Люди должны осознанно исполнять то, что полагается по закону, понимать, чего от них хотят. В этом случае то же акционирование и приватизация прошли бы осмысленно. А то, что будет сделано сейчас, во исполнение программы, будет бессмысленным. Мы должны понять, наконец, кому он нужен, этот Васька, в виде акционерного общества. Хорошо, купили мы завод. Но на чьей земле он стоит? Где закон о собственности на землю? Будут эти два закона — и механизм начнет работать, поскольку законопослушные граждане и руководители начнут выполнять их.

Ускорение темпов приватизации, введение ваучеров, приуроченное к этому акционирование — все это появилось неожиданно. Они резко усугубили все проблемы предприятий. Слишком все сжато во времени. Справиться с такими задачами ни руководители предприятий, ни государство не смогут, скорее всего. Одних ваучеров сколько надо наштамповать! Я думаю, что эта компания либо провалится, либо приватизация будет формальной. А формализм в таком деле непозволителен... Все это напоминает коллективизацию.

Еще раз повторюсь: в своих действиях человек руководствуется все-таки не инстинктом, а разумом. Отсутствие основных законов не позволяет надеяться на то, что наше общество действительно станет качественно иным, что выплывет большинство предприятий, что они будут конкурентоспособными и начнут производить продукцию, которую мы хотели бы купить.

Большинство директоров предприятий отнюдь не жирные коты, но мы не хотим быть и бессловесными. У нас есть своя точка зрения на происходящее. Мало сказать человеку: это хорошо, иди туда. Надо объяснить, почему это хорошо. Есть, конечно, и такие директора, которые были посажены в это кресло партийными органами. Пройдет некоторое время, и они уйдут, и их коллективы разорятся из-за такого руководства. Остальные ждут определенности, чтобы не попасть вместе с коллективами впросак.

Помните, бывший президент призывал давить на директоров снизу, а сам собирался давить сверху. Но за битого двух небитых дают. С нами все равно придется считаться. Не учитывать влияния директоров на трудящихся нельзя. Это надо осознать и перестать злобствовать.

Беседу вела кор. ЭКО Л. ЩЕРБАКОВА

Глубокоуважаемые директора!

Если ваше предприятие или организация желает получать журнал прямо из редакции, надо перечислить 1800 рублей на р/с 2467397 в Советском филиале РКСБ Новосибирска, МФО 224916, получатель - фирма <ЭКОР>. Почтовые расходы пр этом редакция берет на себя. В конце платежного поручения необходимо указать точный адрес, по которому отправлять журнал.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИИ в первом полугодии 1992 г.

(из сводки Госкомстата)

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В первом полугодии объем промышленного производства составил 86,5% по отношению к первому полугодию 1991 г. Выпуск продукции снизился на предприятиях большинства отраслей, причем в цветной металлургии и пищевой промышленности — почти на четверть.

В черной металлургии существенных изменений в динамике производства основных видов продукции не произошло, она работала неустойчиво из-за отсутствия металлолома. По цепочке потянулись срывы и в производстве продукции машиностроения. На протяжении последних месяцев так и не удается достичь прошлогодних объемов выпуска металлорежущих станков, кузнечно-прессовых машин, грузовых магистральных вагонов, автомобильных и тракторных прицепов и полуприцепов. Отставание в ряде случаев достигло 40%.

Сократилось производство сырья и материалов для легкой промышленности (химических волокон и нитей, синтетических красителей). Предприятия лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности сократили вывоз древесины. Это, а также массовые нарушения договорных обязательств на поставку древесного сырья ставят в сложное положение многие отрасли. Сложной остается ситуация в целлюлозно-бумажной промышленности, где резко уменьшилось производство бумаги для печати.

В промышленности строительных материалов продолжается спад производства. Отсутствие в необходимых объемах цемента и металлоконструкций повлекло за собой падение выпуска сборных железобетонных конструкций, панелей для крупнопанельного домостроения, не хватает ванн, раковин, моек. В результате за полугодие мы не досчитались более 10 тыс. квартир.

Ухудшилась ситуация в текстильной и легкой промышленности в основном из-за недопоставки сырья из СНГ и отсутствия валюты для импорта.

Падение выпуска большинства товаров бытовой техники вызвано нехваткой комплектующих изделий, материалов, а также ограниченным сбытом продукции вследствие высоких цен.

ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

В январе—июне с российских предприятий выбыло по всем причинам более 8 млн работников, а принято 85% этого числа. Почти миллион человек уволены в связи с высвобождением — в основном это работники проектных организаций, предприятий торговли и общественного питания, учреждений науки и научного обслуживания, органов управления. В ближайшие три месяца будет высвобождено еще около 350 тыс. человек.

В январе—июне с просьбой подобрать работу в службу занятости обратились 1,1 млн человек (вдвое больше, чем в первом полугодии прошлого года), а трудоустроено лишь 310 тыс. — численность трудоустроенных граждан за год практически не изменилась. Трудности поиска подходящей работы возрастают, в частности, из-за

несоответствия профессионального состава незанятых граждан и наличия свободных рабочих мест, а в некоторых малых городах и сельской местности полностью отсутствуют вакансии.

Ситуация осложняется тем, что с начала года в целом по России число вакансий, информация о которых поступает в службу занятости, сократилось более чем в 2 раза. На 1 июля было подано заявок на 398 тыс. человек. А на учете в службе занятости состояли 780 тыс., из которых только 203 тыс. имели статус безработного. Пособие по безработице получал каждый второй безработный. По сравнению с началом года число безработных увеличилось в 3 раза, а число получающих пособие — в 9 раз.

Масштабы профессиональной подготовки и переподготовки незанятого населения остаются незначительными. На 1 июля проходили профессиональное обучение и переподготовку по направлению службы занятости 7,6 тыс. неработавших граждан. С начала года их число возросло вдвое. Не получили распространения общественные работы, в которых принимали участие лишь 12,8 тыс. человек.

СМЕНА ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

По данным налоговых служб, число зарегистрированных акционерных обществ ежеквартально увеличивалось в 2 раза, товариществ с ограниченной ответственностью — в 1,7, частных индивидуальных предприятий — в 1,5, совместных — в 1,3 раза.

К 1 июля статус юридического лица получили 53,6 тыс. государственных предприятий розничной торговли и общественного питания, 19,7 тыс. — службы быта, соответственно 27 и 21% от общего числа предприятий, подлежащих коммерциализации. На стадии оформления находились документы 4,1 тыс. (2%) магазинов, палаток, столовых и 1,7 тыс. (2%) — ателье, мастерских.

По данным опроса руководителей коммерциализированных предприятий, этот процесс сдерживался отсутствием развитого рынка товаров и материально-технических средств (указали 52% респондентов), нестабильностью внутренней политической ситуации (46%), недостаточной информированностью о значении и порядке проведения коммерциализации (24%), коммерческой неопытностью (22%), сопротивлением работников государственных управленческих структур розничной торговли и общественного питания (17%).

На 1 июля 1992 г. приватизировано лишь 6,5 тыс. предприятий розничной торговли (3,8% общего их числа), 2,1 тыс. (1,5%) — общественного питания, 3,9 тыс. (3,1%) — службы быта. А к концу 1992 г. в соответствии с Государственной программой приватизации должно быть приватизировано соответственно 60, 50 и 50% предприятий.

К 1 июля в целом по России действовало 128 тыс. фермерских хозяйств, средний размер одного хозяйства — 41 га (в США для ведения высокодоходного товарного производства оптимальным размером фермерского хозяйства считается около 600 га).

За январь—июнь в России в домах государственного и общественного жилищного фонда приватизировано 548 тыс. квартир, или 1,6% общего числа квартир, подлежащих приватизации. По сравнению с первым полугодием прошлого года число приватизированных квартир увеличилось в 11 раз.

ДОХОДЫ БЮДЖЕТА

За первое полугодие в бюджетную систему поступило в виде налогов и платежей 881,5 млрд руб., из которых 45% составил налог на прибыль, 33 — налог на добавленную стоимость, 11 — налоги с населения, 5% — акцизы.

Поступление всех налогов и платежей в июне по сравнению с предшествующим месяцем увеличилось на 10 млрд руб. При этом налога на добавленную стоимость собрано 25 млрд руб., налогов с населения — 4,9 млрд, рентных платежей — 7,1 млрд, акцизов — 2,1 млрд руб. Поступления же по налогу на прибыль сократились на 32 млрд руб., что связано в основном с низкой платежной дисциплиной в народном хозяйстве и участившимся утаиванием доходов от налогообложения. Справочно: в мае по сравнению с апрелем налогов и платежей поступило меньше на 25 млрд руб.

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

В июне с. г. они составили 369,3 млрд руб. и возросли относительно июня 1991 г. в 6,9 раза, мая 1992 г. — в 1,4 раза. В целом за полугодие денежные доходы достигли 1439 млрд руб. При этом рост денежных доходов лишь наполовину компенсировал увеличение цен и привел к заметному снижению уровня жизни населения. Многие группы людей оказались на пороге минимально допустимой границы потребления (в июне она оценивалась в 2150 руб., для пенсионеров — в 1715 руб.). Около половины россиян имели доходы ниже этого уровня, 7 млн человек (4,5%) располагали среднедушевым доходом менее 900 руб.

Среднемесячная денежная зарплата рабочих и служащих в первом полугодии 1992 г. равнялась 2880 руб., увеличившись по сравнению с тем же периодом прошлого года в 7,8 раза.

В феврале она выросла на 39%, в марте — на 36, в апреле — на 12, в мае — на 20, в июне — на 19%.

В народном хозяйстве средняя зарплата составила в июне 4400 руб. и возросла за полгода в 4 раза, а цены на товары и услуги — почти в 10 раз. В частных и совместных предприятиях оплата труда была в 1,5—1,8 раза выше, чем на государственных.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

В июне они составили 217,2 млрд руб., увеличившись по сравнению июнем прошлого года примерно в 6 раз, с маем с. г. — на 14%. А в целом за полугодие они достигли 944,9 млрд руб. (впятеро выше соответствующего периода прошлого года).

В виде налогов и различных взносов население заплатило в июне 41,3 млрд руб., за первое полугодие — 148,9 млрд.

В результате распространившихся во второй половине июня слухов о денежной реформе вклады в банки составили 19,4 млрд руб. — больше, чем в любом другом месяце текущего года, а в Сбербанк за первые две недели июня — 3,8 млрд, за вторые — 12,3 млрд руб. За первую половину 1992 г. прирост вкладов в банках был равен 66,8 млрд руб. (за соответствующий период 1991 г. — 19,9 млрд), при этом сбережения населения в ценных бумагах уменьшились за полугодие на 1,3 млрд.

В июне наличные деньги на руках у населения увеличились на 91,4 млрд руб., в мае — на 42,1 млрд, за январь—июнь — на 279,5 млрд. Это замедлило оборачиваемость денежных знаков и усилило и без того острый дефицит денежной наличности. Из-за нехватки наличности возросла задолженность по выплате заработной платы, пенсий и пособий, которая, по данным Центрального банка России, составила на 1 июля 221,6 млрд руб. (в июне прирост задолженности был 71,7 млрд руб.). Эмиссия денег за январь—июнь — 274,8 млрд руб.

Подготовила Т. БОЙКО

КОНЕЦ ИЛЛЮЗИЙ*

Экономические итоги российской экономики за апрель-июль 1992 г.

Г. И. ХАНИН

Второй квартал этого года был не столь драматичен, как предыдущие. Обвал экономики уже произошел. Неизбежна пауза, в которой должно было определиться, начинаются ли в экономике оздоровительные процессы, позволяющие надеяться, пусть и не скоро, на ее выздоровление, или болезнь усугубляется и следует ожидать нового обострения. Но еще не приводя результатов анализа, уместно задать вопрос: а какие, собственно, силы могли привести к оздоровлению?

** Статья продолжает серию экономических обзоров российской экономики, начатых в № 6—7 журнала. Пользуясь случаем, я вносил уточнения в оценки положения экономики в первом квартале в связи с появившимися после написания предыдущего обзора новыми данными.*

ОБЩАЯ ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ

Я связывал причины ухудшения экономического положения в предыдущие два квартала с развалом государственности, разрывом хозяйственных связей, ошибочной экономической стратегией правительства, дезорганизацией финансово-кредитной системы. Ни в одной из этих областей, к сожалению, улучшения не наступило. Разрушительные процессы в экономике и обществе нарастали. Укажу хотя бы на тот факт, что именно во втором квартале усилился развал бюджетной системы России в связи с решением многих регионов страны вообще не платить в республиканский бюджет или существенно сократить платежи[1]. Пришел конец и социальному миру, который так легкомысленно считали чуть ли не вечным правительство и ряд ученых и публицистов, исходя из опыта первых месяцев радикальной реформы. Массовые забастовки учителей и медиков и угроза забастовок в других отраслях (в том числе шахтеров, работников электростанций, железных дорог и авиаторов) окончательно похоронили все усилия правительства по ограничению денежных доходов населения... Оставалась на некоторое время возможность сдерживать выплаты наличных денег. Но длительные задержки с выдачей наличности довели общество до социального взрыва и вынудили правительство, во избежание худшего, принять самые срочные меры по ускорению печатания наличности.

Российское руководство, как и ранее, слабо ориентировалось в реальном положении в экономике. Частью необходимой информации оно, возможно, вообще не располагало или же эта информация была настолько неточна, что

1 Исаков В. И. Между плохим и очень плохим. — Советская Россия, 21.07.92.

© 1992 г.

правительство не решалось, чтобы не опозориться, ее обнародовать. Часть информации, как и прежде, утаивалась.

До сих пор не обнародованы данные об абсолютной величине валового национального продукта в этом году. Примерные расчеты на основе отрывочной информации по отдельным экономическим показателям, образующим валовой национальный продукт, дают сильно различающиеся величины. Все еще не опубликован баланс Центрального банка России; появляющиеся в печати с большим опозданием (еще большим, чем в первом квартале) данные о бюджете скорее дезориентируют, чем дают правильное представление о величине бюджетного дефицита. Если бы не вступление в Международный валютный фонд, правительство, вероятно, не признало бы (об этом оно сообщило только Международному валютному фонду, но не своему народу), что бюджетный дефицит в России составляет 17%, что близко к той оценке, которую я дал в предыдущем обзоре за первый квартал. По-прежнему мало достоверных данных об индексе цен.

Наконец, в некоторых случаях, похоже, имеется прямая дезинформация. Вспомним, что в докладе Президента и в выступлениях Е. Гайдара на VI съезде народных депутатов России в качестве крупного достижения говорилось о стремительном росте экспорта в марте: до 5 млрд дол. по сравнению с 2,2 млрд в январе и 3,8 в феврале[2]. Итого, следовательно, экспорт составил 11 млрд дол. Опубликованные позже данные показывали, что за первый квартал экспорт составил лишь 7 млрд[3] и, следовательно, никакого его резкого роста в марте не было, а ошибка за весь квартал составила около 40%. Если же Президент и Министерство финансов были сами дезинформированы, то следовало наказать тех, кто ввел их в заблуждение. Так делается в любом нормальном государстве. Ничего этого, насколько мне известно, сделано не было.

Наиболее важная характеристика углубляющегося экономического кризиса — стремительное нарастание задолженности предприятий и не выплаченных денежных доходов населения. Здесь сошлись и падение объема производства, и дезорганизация кредитно-денежной системы, и сознательное сдерживание правительством денежных доходов.

Еще одна характеристика углубляющегося экономического кризиса — сокращение чуть ли не в два раза и без того крайне небольшого импорта в попытке хоть как-то сбалансировать торговый и платежный баланс страны.

ПРОИЗВОДСТВО: НОВЫЙ ЭТАП КРИЗИСА

Поскольку не опубликованы пока данные о динамике валового национального продукта, рассмотрю вкратце динамику продукции важнейших отраслей народного хозяйства. При этом буду исходить из того, что размеры искажения экономической информации за квартал не могли существенно измениться и поэтому публикуемые официальные данные о динамике показателей в стоимостном выражении более или менее верно отражают тенденции экономического развития.

Судя по официальным данным, по отношению к соответствующему периоду прошлого года падение объема промышленной продукции осталось таким же, как и в первом квартале. Это, одна-

2 **Доклад** Президента Российской Федерации Б. Н. Ельцина. — Российская газета, 03.04.92.

3 **Толяков В.** Почему «похудел» экспорт. — Российские вести, 1992, № 9 (55).

ко, отнюдь не говорит о стабилизации динамики промышленной продукции: в прошлом году во втором квартале спад заметно усилился в связи с мощной забастовкой шахтеров в марте—апреле, приведшей к остановке многих доменных и мартеновских печей и ухудшению обеспеченности народного хозяйства топливом и металлом.

Отмечу три наиболее важных, по моему мнению, особенности развития промышленности во втором квартале. Во-первых, впервые, если верить В. П. Шумейко (имеются и противоречащие этому данные о динамике производства электроэнергии), производство электроэнергии в мае упало по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на огромную величину — 16%[4], что отражает либо заметное ускорение спада в промышленности, либо более точный учет, либо (скорее всего) и то и другое. Во-вторых, спад еще больше усилился в нефтяной промышленности, где производство упало еще на два процентных пункта. В-третьих, спад более заметно поразил автомобильную промышленность, которая до некоторого времени довольно успешно ему противостояла. После повышения в несколько раз розничных цен на автомобили Волжского автомобильного завода этот крупнейший в России завод столкнулся с серьезными трудностями сбыта. Большие финансовые трудности и у Камского автомобильного завода, еще недавно островка стабильности в море упадка и разложения в промышленности. Поступили более точные данные и о динамике производства военной промышленности. Если верить официальным данным, обьем выпуска военной продукции у нас упал в первом полугодии по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на огромную величину — 2/3. О том, что выпуск военной продукции сокращается не только в сводках, говорят общеизвестные (особенно в Новосибирске, где я живу, с его огромной военной промышленностью) колоссальные трудности, переживаемые в этом году военными предприятиями. Менее очевидна объявленная доля гражданской продукции в выпуске этой отрасли. Дело не только в том, что не вполне ясна граница между военной и гражданской промышленностью, при переходе на выпуск гражданской продукции военные предприятия фантастически взвинчивают на нее цены и, таким образом, этот рост во многом носит бумажный характер.

Если спад промышленного производства во втором квартале и был относительно умеренным, то именно в нем закладывались предпосылки для более резкого спада в следующем квартале. Эти предпосылки связаны и с непомерными финансовыми трудностями предприятий, вынужденных сокращать производство, и падением импорта, и с усилением разрыва хозяйственных связей с другими странами СНГ (перевод их предприятий на предоплату, расчеты в конвертируемой валюте, рост цен на их продукцию, например хлопок-сырец). В самом конце квартала один за другим полностью или частично начали останавливаться крупнейшие промышленные предприятия (вроде Россельмаша или Кировского завода), отправлена в длительные административные отпуска значительная часть текстильщиков.

Спад производства в июне охватил подавляющее большинство отраслей промышленности и продуктов. В какой-то степени он имеет сезонный характер, но в основном связан с ускорением общего спада в экономике, о чем говорит падение производства по сравнению с

4 Шумейко В. П. От взаимозачетов — к акционированию. — Российская газета, 4.06.92.

тем же периодом прошлого года. О значительных размерах начавшегося в июне нового этапа экономического кризиса в промышленности свидетельствуют данные о размерах падения среднесуточного выпуска ряда важнейших видов продукции по сравнению с маем: электроэнергия — на 6%, нефть — 2; уголь — 5, готовый прокат черных металлов — 5, металлорежущие станки — 17, в том числе металлорежущие станки с ЧПУ — 24, кузнечно-прессовые машины — 24, ткацкие станки — 28, автомобили — 9 (в том числе грузовые — 16), подшипники качения — 13, тракторы — 9, комбайны зерноуборочные — 3; синтетические смолы и пластмассы — 16, серная кислота — 4, минеральные удобрения 13, цемент — 4, сборные железобетонные конструкции — 9, ткани — 23, чулочно-носочные изделия — 22, трикотажные изделия — 20, обувь — 25 (в том числе детская —32), холодильники и морозильники — 14, машины стиральные — 6, телевизоры — 10, машины швейные — на 7%[5].

Как видим, сокращение охватило важнейшие отрасли промышленности; во многих случаях его размер составил 10—25%, что вполне сравнимо с сокращением за один месяц в период самых тяжелых кризисов при капитализме.

В июле спад в промышленности еще углубился. Даже по преуменьшенным данным Госкомстата, он составил 7,4% по сравнению с июнем, в том числе по машиностроению — 11,5% и промышленности товаров народного потребления — 11,5%. О его несезонном характере говорит сравнение с июлем 1991 г. Сокращение составило 20,4% в сравнении с сокращением за первое полугодие на 12%[6]. Особенно тревожно, что в июле на 8% упала добыча угля, продолжает падать добыча нефти[7]. В первом полугодии производство угля удалось даже несколько увеличить по сравнению со вторым полугодием прошлого. Сказалась, несомненно, выросшая оплата труда шахтеров. Стабилизация добычи угля стабилизировала и весь топливно-энергетический комплекс. Падение производства угля в июне—июле серьезно ухудшает положение во всем топливно-энергетическом комплексе и в целом по народному хозяйству. Причиной падения, скорее всего, стали финансовые трудности у потребителей, а не ограниченные возможности производства, но результат оказывается тем же.

Наконец-то прояснились размеры сокращения капиталовложений в этом квартале, а, следовательно, и объемов строительства. Многочисленные (официальные и неофициальные) источники с удивительным единодушием отмечают падение объема капиталовложений в первом полугодии наполовину по сравнению с тем же периодом прошлого года. Появившиеся уже во втором квартале оценки за первый квартал говорили о меньшем, хотя тоже очень значительном падении инвестиций. Спад же во втором квартале оказался еще сильнее, чем в первом. Ясно, что столь колоссальное сокращение капиталовложений (в производственной сфере оно еще больше) осложняет выход из кризиса, подрывая материальную основу производства. Хуже всего, что оно поражает не только отрасли с абсолютным и относительным их избытком, но и отрасли жизнеобеспечения населения (сельское хозяйство, пищевая промышленность,

5 Госкомстат Российской Федерации. Экономическое положение Российской Федерации (дополнительные данные) в первом полугодии 1992 г. М., 1992. С. 13—15, 26—33, 39.

6 Бокарев Ю. Дотянем ли до 96? — Биржевые ведомости, 1992, № 16 (24).

7 Деловой мир, 08.08.92.

электроэнергетика, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство).

В сельском хозяйстве спад в животноводстве сохранился примерно на уровне первого квартала. Однако диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, принявший огромные размеры в этом году, поставил производителей сельскохозяйственной продукции в столь отчаянные условия, что обострение кризиса в сельском хозяйстве неизбежно. Правда, площадь посевных площадей, по официальным данным, в этом году не сократилась. Но посевные работы — наименее трудоемкие и материалоемкие. Более определенно о состоянии сельскохозяйственного производства говорят уборочные работы... Отмечу, что и уборка зерновых, и заготовка кормов идут намного хуже, чем в прошлом году, хотя и тогда они шли плохо. Об этом же говорит и принятое, как будто, решение о закупках в этом сельскохозяйственном году 25 млн т зерна — на 8 млн т больше, чем в прошлом, несмотря на ожидаемый более высокий сбор зерновых. Очень плохо обстоят дела с заготовкой кормов. На 27 июля грубых и сочных кормов заготовлено на 34% меньше, чем на ту же дату в прошлом году. Меньшие ресурсы зерна и кормов предвещают сокращение поголовья скота и продуктивности животноводства в ближайшее время. Так что, хотя голода, скорее всего, не будет, но ухудшение питания населения неизбежно в конце этого и начале будущего года.

Анализ динамики важнейших отраслей экономики во втором квартале позволяет сделать вывод, что и в целом валовой национальный продукт в этом квартале продолжал сокращаться. Размер сокращения по сравнению с первым кварталом был, видимо, невелик — всего несколько процентных пунктов. Но при таком катастрофическом падении объема национального продукта, каким он был в первом квартале, даже небольшое сокращение весьма чувствительно. Что еще хуже: создавались предпосылки для более резкого спада в последующем квартале — сокращение импорта, заготовок зерна и кормов, усиление кредитно-финансового кризиса и кризисных явлений в отраслях, обеспечивающих жизнедеятельность населения. В свете сказанного вызывает недоумение появившиеся в июле у некоторых комментаторов оптимистические оценки экономического положения. Так, еженедельник «Биржевые ведомости» обнаружил признаки улучшения экономической конъюнктуры. Об «осторожном оптимизме» заговорил и Госкомстат России.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ: ПАДАЕТ ИМПОРТ

Анализ внешнеэкономических связей начну с приятных событий, которых так не хватает. Россия наконец-то в этом квартале вошла в международные финансовые организации — Международный валютный фонд и Мировой банк. Теперь осталось присоединиться к Генеральному соглашению по торговле и тарифам, что завершит вступление России в сложившуюся после второй мировой войны структуру международного экономического сотрудничества — важный шаг по возвращению в мировое хозяйство, к принятым в нем нормам экономического поведения. Положительное влияние этих норм уже начинает сказываться. Только обязательство отчитываться в своей экономической политике вынуждает российское правительство сообщать реальные факты о размере бюджетного дефицита. Не за горами, будем надеяться, обнародование более достоверной информации и в других областях экономической жизни.

Международное сообщество предоставило помощь России в удовлетворении ее экономических нужд. Размер ее может показаться весьма скромным. Но не станем забывать о поступлении займов, предоставленных в предыдущие годы, возврат которых в ближайшем будущем становится все более маловероятным. Велико и недовольство ходом экономических реформ в России. Россия в глазах мирового экономического сообщества выглядит бездонной бочкой, куда бесследно проваливается любая помощь. Тем не менее уже в августе мы получим 1 млрд дол. резервного кредита Международного валютного фонда и 600 млн — от Мирового банка и, самое главное, содействие в отсрочке на несколько лет внешних долгов. Что касается 6 млрд дол. стабилизационного валютного фонда, то их получение становится просто неосуществимым. При нынешнем состоянии внешнеэкономических связей и кредитно-финансовой сферы попытка стабилизации валюты не может иметь успеха. И нужно быть безумцем, чтобы бросать на это безнадежное дело такие огромные суммы, на которые имеются и другие, более достойные претенденты. Подтверждается известное правило: никто нам не поможет, если мы сами себе не поможем. За нас и вместо нас никто из кризиса нас не вытянет.

В области внешней торговли дела во втором квартале обстояли так же скверно, как и в первом. Легальный экспорт даже сократился: с 7,9 до 7,5 млрд дол. Сказались и заметное отставание падения курса рубля от роста цен в народном хозяйстве, и сохраняющийся высокий уровень налогообложения экспорта. Однако и сейчас экспорт отнюдь не так уж невыгоден, как это систематически изображает «Коммерсантъ», который почему-то упорно ориентируется на биржевые цены: вряд ли экспорт больше, чем на несколько процентов, состоит из продукции, закупаемой на биржах; основная ее часть приобретается по ценам на рынках, где они часто в несколько раз ниже биржевых, и соответственно, экспорт многих изделий даже при нынешних налогах на него достаточно эффективен. Думаю, что важная причина стагнации легального экспорта связана с нуждами нелегального, не облагаемого никакими налогами и позволяющего большую часть выручки оставлять за границей. Хотя о потерях от нелегального экспорта в этом квартале наконец-то заговорили официальные лица во весь голос, реально для его сокращения, похоже, ничего серьезного не сделано, и он продолжается в прежних, если не больших размерах.

Поскольку в первом квартале сложилось отрицательное сальдо торгового баланса, в результате чего золото-валютные резервы сократились до ничтожной величины и снова возросла внешняя задолженность, пришлось пойти на резкое сокращение импорта (с 3,1 млрд дол. ежемесячно в первом квартале до 1,6 в первые два месяца второго квартала), что явно не входило в планы российского правительства, учитывая зависимость нашей экономики от импорта. Такой дорогой ценой удалось в первые два месяца квартала обеспечивать сбалансированность торгового баланса. Лишь в июне положение в области внешней торговли улучшилось: экспорт вырос до 3 млрд дол. и одновременно на такую же величину вырос импорт. Положительный торговый баланс, сложившийся в первые два месяца квартала, сохранился, но на значительно более высоком уровне, при росте импорта до среднего уровня первого квартала.

Данные о товарной структуре импорта во втором квартале весьма отрывочны и ограничиваются апрелем—маем.

Нет также и развернутых данных о его структуре в первом. Поэтому затруднительно дать анализ отраслевой и товарной структуры импорта и их влияния на народное хозяйство. Но скорее всего, сокращение произошло преимущественно за счет уменьшения импорта зерна. В начале года ежемесячно ввозилось примерно 3—3,5 млн т. За 5 же месяцев он составил 10,5 млн т, т.е. во втором квартале импорт зерна практически прекратился. При средней его цене 150 дол. за тонну одно только это дало 1,5 млрд дол. и может объяснить основную часть сокращения импорта. Не совсем ясно, однако, как при этом обеспечивались потребности в зерне городского населения и животноводства, с учетом того, что на начало года запасы зерна составляли около 5 млн т, а ежемесячное потребление из госзаготовок — 2—2,5 млн при ежемесячных потребностях городского населения и животноводства в 4—4,5 млн т. По-видимому, сельскохозяйственные предприятия, столкнувшись с финансовыми трудностями, все же сдали часть имевшихся у них накопленных запасов даже при низких закупочных ценах. Какая-то часть его была приобретена коммерческими структурами через товарные биржи.

Из выступления 1 августа министра хлебопродуктов России в телевизионной программе «Итоги» следует, что во втором полугодии предполагается закупать по 2—2,5 млн т зерна ежемесячно. Причем закупки начнутся уже в августе—сентябре. Это должно привести уже в третьем квартале к увеличению импорта только по зерну на 300—400 млн дол. ежемесячно. Известно также, что предполагается увеличить импорт зерна для промышленности группы «Б». Но на существенный рост традиционного легального экспорта рассчитывать невозможно. Весьма проблематично и предоставление России обещанного ей Международным валютным фондом кредита в 3 млрд дол. в связи с проинфляционной политикой нового руководства Центрального банка России. В этих условиях я вижу только один способ обеспечить намечаемый рост импорта: резко увеличить экспорт вооружения. Сообщения о планируемом росте экспорта оружия в Китай, Иран, некоторые страны Персидского залива, располагающие крупными резервами иностранной валюты, появляются очень часто на страницах отечественной и зарубежной печати. Весьма реальна, исходя из прежнего нашего и мирового опыта, продажа оружия на 2 млрд дол. в квартал. Если это действительно произойдет, самая большая опасность — голода зимой — будет устранена. Если же по каким-то причинам это не удастся осуществить, перспективы на нынешнюю зиму окажутся совсем мрачными.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ: ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ

После резкого сокращения уровня жизни в первом квартале снижение его во втором может показаться незначительным. Но это ошибочное впечатление. Чем ниже уровень доходов, тем болезненнее ощущается их дальнейшее, пусть и относительно небольшое, сокращение.

Снижение уровня личного потребления населения во втором квартале определялось прежде всего сокращением выпуска предметов потребления, уменьшением их импорта. Возрос ли их нелегальный вывоз за границу, сказать трудно. Скорее всего, он уменьшился в связи с выравниванием мировых и внутренних цен на предметы потребления. Однако одновременно, по-видимому, сократился и их нелегальный импорт в связи с изменением курса иностранной валюты и растущими трудностями сбыта, вынудившими снизить цены на многие импортные товары (в частности на

бытовую электронику). Баланс изменения нелегальной внешней торговли по предметам потребления, скорее всего, нулевой, и динамика ресурсов потребления определялась прежде всего производством и легальным импортом (легальный экспорт предметов потребления невелик).

Сопоставление индекса розничных цен и номинальных доходов населения может дать оценку динамики уровня личного потребления населения. К сожалению, исчисляемые индексы цен весьма несовершенны. Правда, со стабилизацией структуры розничного товарооборота используемое Госкомстатом взвешивание индексов индивидуальных цен по весам текущего периода не приводит к столь значительному его искажению, как в январе.

И пользоваться индексом Госкомстата можно с большей уверенностью, чем раньше. Кстати, заметно снизились и все ныне исчисляемые индексы цен (Госкомстата, «Коммерсанта» и «Биржевых ведомостей»). Но остаются обычные недостатки исчисления индексов в нашей стране (например, недоучет изменения качества продукции). Кроме того, официальный индекс цен не учитывает изменения цен в коммерческой и уличной торговле, а ее удельный вес в общем товарообороте растет.

Продолжает сохраняться путаница в использовании начисленных и выплаченных доходов: в публикациях редко указывается, о какой величине идет речь. Руководство республики продолжает пользоваться начисленными доходами (так неоднократно делал Президент России): получается при этом, что во втором квартале реальные доходы росли. Если же оперировать выплаченными доходами, то окажется, что реальные доходы уменьшались.

Наиболее обоснованной из опубликованных оценок изменения реальных доходов во втором квартале мне представляется оценка О. Плохоткиной[8]. Она ничего не пишет об источнике исходных данных, но анализ приведенной ею таблицы убеждает, что сравниваются выплаченные доходы с официальным индексом цен (об этом говорит заметное падение реальных доходов в мае—июне, когда росла задолженность по заработной плате). Ее расчеты свидетельствуют о снижении за второй квартал реальных доходов занятых в материальном производстве на 2,5%, работников здравоохранения и народного образования — на 5; пенсионеров — на 6,9%.

Даже если согласиться с этими оценками, то сокращение реальных доходов населения только за квартал на 3—4% (с учетом доли занятых в производственной и непроизводственной сфере) нельзя считать незначительным, особенно после их колоссального сокращения в первом квартале.

Однако для определения изменения уровня жизни наиболее показательны не реальные доходы, включающие и рост вынужденных сбережений, а изменение потребления материальных благ. К сожалению, мы не располагаем данными о ежемесячном изменении потребительских расходов. А в объеме публикуемых продаж розничной торговли за месяц не выделены продовольственные и непродовольственные товары. Поэтому я вынужден воспользоваться данными Госкомстата России, опубликованными в периодической печати. Они свидетельствуют, что объем продаж по 70 основным продовольственным товарам с

8 **Плохоткина О.** Доходы — как кирпич, если падают — отбегай. — Российская газета, 30.06.92.

марта по июль упал на 15%[9]. Такое значительное падение по наиболее насущной для населения сфере потребления — вполне достаточное свидетельство сильного падения уровня жизни. Обнаруживается довольно заметное и, на первый взгляд, неожиданное изменение соотношения между падением всего розничного товарооборота и продажами продовольственных товаров, которые упали намного сильнее. Объясняется оно значительной дифференциацией доходов во втором квартале по сравнению с первым. Увеличился, видимо, разрыв между зарплатой в отдельных отраслях (особенно в промышленности и во всем народном хозяйстве, добывающей и обрабатывающей промышленности) и в частном и обобществленном секторе. Об усилении дифференциации говорит и рост вкладов в сберегательные кассы и запаса наличных денег в конце квартала: люди с низкими и средними доходами теперь не могут себе позволить иметь существенные запасы денег.

К сожалению, невозможно дать количественную оценку затрат на здравоохранение и народное образование из-за отсутствия опубликованных данных о величине этих затрат по бюджету и из других источников. Но вряд ли здесь произошли коренные изменения по сравнению с первым кварталом, когда они резко сократились, даже если в связи с повышением зарплаты (часто, кстати, невыплаченной) имел место их номинальный рост. Не произошло и смягчения дефицита на потребительском рынке. Более того, как свидетельствуют многочисленные сообщения печати, он даже усилился по сравнению с первым кварталом. Увеличивается количество городов, где подолгу отсутствуют изделия повседневного спроса. Так, по данным Госкомстата России, в конце июня мяса не было в продаже в половине (!) обследованных городов, причем, в каждом втором — в течение всего месяца[10]. Дефицит часто создается искусственно. Для облегчения спекуляции товарами госторговли работники магазина делят с перекупщиками прибыль от вздувания цен в уличной. Немалую роль в усилении дефицита играет, по моему мнению, и развал в розничной торговле, связанный с непродуманной ее коммерциализацией, когда магазины предоставлены самим себе в сложном море рыночной экономики, чего не наблюдается в розничной торговле капиталистических стран, где многие магазины входят в состав крупных торговых фирм.

Постепенно появляются оценки размеров дифференциации доходов. Методики, к сожалению, не приводятся. И поэтому судить о надежности оценок трудно, но тенденция, видимо, в них отражается верно. Так, согласно исследованиям ВЦИОМа, децильный коэффициент дифференциации доходов (отношение доходов 10% самых богатых людей к доходам 10% беднейшей части населения), составлявший в сентябре 1990 г. 3,406, к марту 1992 г. вырос до 5,01, а по заработной плате — до 5,46[11]. По другой оценке, в марте средняя заработная плата 10% работников с наиболее высокими заработками была в 11 раз выше, чем у 10% работников с низкой заработной платой. В сентябре 1991 г. разница составляла 6 раз[12]. Наличие резко различающихся оценок говорит о плачевном состоянии нашей статистики. Но

9 Цены за минувшую неделю и август. — Известия, 09.09.92.

10 Жагель И. Сдержанный оптимизм при спаде производства. — Известия, 21.07.91.

11 М. Н. — Бизнес № 21. С 1.

12 Полгода — плохая погода. — Век, 1992, № 3. С. 6.

тенденция усиления дифференциации отражена в обеих оценках.

Понятно, что реальные доходы наименее обеспеченной части населения сокращались намного быстрее, чем населения в целом. Вместе с тем пока, по-видимому, ниже физиологического минимума живет меньшая часть населения. Оценки Госкомстата России здесь (в виде исключения) излишне драматизируют ситуацию: минимальный потребительский бюджет, на который ориентируется Госкомстат, составлен, на мой взгляд, с чрезмерным размахом[13]. Так, скажем, для мужчин трудоспособного возраста мясные изделия в нем предусматриваются в обьеме более 60 кг в год. Предусмотрено потребление апельсинов, многих видов сложной бытовой техники, довольно много мебели и посуды. По расчетам более реалистичных американцев, использовавших более скромный набор материальных благ (например, для пенсионеров вместо 36—37 кг мяса в год только 18) за гранью бедности в России живет пока только 20% населения[14] вместо 50%, по оценкам Госкомстата (которые я ранее считал близкими к действительности). О доле лиц с доходом ниже черты бедности можно судить по ответам при опросах общественного мнения на вопрос о том, считаете ли вы свой уровень жизни непереносимым. В течение всего первого полугодия доля лиц, давших положительный ответ, немногим превышала 1/3. Но, разумеется, и это весьма значительная часть.

ФИНАНСЫ И ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ: ПО-ПРЕЖНЕМУ ХАОС

На состояние финансов и денежного обращения оказывали решающее влияние те же факторы, что и в первом квартале: огромный спад производства, слабость налоговой системы, утечка капитала за границу и в другие республики СНГ (последняя — в страны СНГ составила, по моим расчетам, не менее 5% валового национального продукта), неналаженность банковской системы, беспомощное правительство. Ничто из этого не было исправлено. Понятно, что кризис финансов и денежного обращения продолжался с прежней силой.

Наиболее наглядно он проявился в ошеломляющем нарастании просроченной взаимной задолженности предприятий и невыплатах наличных денег.

Оба эти явления приобрели большое значение уже к концу первого квартала. Тогда были приняты первые решения по прекращению роста взаимной задолженности, увеличению с этой целью обьема кредитной эмиссии Центрального банка. Однако ни эти решения, ни новые, принятые в конце мая, положения не улучшили. Правительство оказалось беспомощным перед лицом наглого поведения директоров многих предприятий-монополистов, вздувавших цены до уровня, непосильного для потребителей и намного превышавшего издержки производства. Сложилось немыслимое в нормальном государстве положение, когда государственные служащие навязывали свою волю правительству, а оно покорно ее выполняло.

Рост взаимной задолженности во втором квартале с 0,8 до примерно 2,6 трлн руб. отражал также и рост цен в народном хозяйстве, однако был намного выше: оптовые и розничные цены выросли максимум в два раза. Когда размеры взаимной задолженности достигли критической величины и в связи с принятием Указа Президента «О банкротстве» возникла реальная возмож-

13 Его состав см. в книге: Переход к рынку. М., 1990. Приложения.

14 Плохоткина О. Указ. соч.

ность банкротства чуть ли не всей экономики, правительство приняло решение о временном замораживании задолженности на 1 июля 1992 г. и переносе ее выплаты на более поздний срок. В сложившейся ситуации такое решение было, возможно, неизбежно. Да и сама ситуация была создана крайне неумелыми действиями правительства не только в определении экономической стратегии, но и в управлении государственным сектором экономики, определении объема необходимой денежной массы. С огромным опозданием, только в начале августа правительство приняло решение об ограничении роста рентабельности производств на предприятиях-монополистах. Но совсем нет уверенности, что и это решение будет реализовано.

Отсрочка долгов, которые либо вообще не будут выплачены, либо будут выплачены в обесцененных к этому моменту деньгах, означает очень серьезное отступление от элементарных основ рыночной экономики: это амнистия всем плохо работающим предприятиям, равно как и предприятиям-монополистам. Одно только это решение означало признание неудачи первого этапа реформ. Хуже того: нет никакой уверенности, что после первого полугодия кризис неплатежей не повторится. В период кризиса сбыта 1923 г. тоже была осуществлена отсрочка долгов, но одновременно были предприняты, пусть и не всегда удачные, шаги по сдерживанию роста цен и ограничению монополии. Теперь столь же решительных шагов не последовало.

Оценить положение в финансах России более глубоко, чем по таким достаточно очевидным и о многом говорящем, но все же не полным данным, как рост взаимной задолженности, не представляется возможным из-за скудости опубликованных данных и растущей неточности всех оценок в условиях бурной инфляции. Не могу не отметить, что правительство и здесь явно не знает положение дел. Только этим я могу объяснить, что в пухлом докладе «Программы углубления экономических реформ» с множеством таблиц не нашлось места для баланса валового национального продукта. Впрочем, ценность его была бы невелика. О чем говорит, например, величина прибыли, когда в несколько раз занижен размер амортизации из-за старой оценки основных фондов? Следовало бы учесть и увеличение стоимости запасов материалов, закупленных до начала этого года. И уж совсем не ясно, отражены ли валютные счета в заграничных банках. Скорее всего, нет.

Ограничимся поэтому тем, что опубликовано. Начнем с бюджета. Как и в первом квартале, правительство «для внутреннего потребления» долго демонстрировало его благополучное состояние. Впрочем, даже куцего отчета о нем, как в первом квартале, мы до сих пор не получили. Так, Е. Гайдар в начале июля заявил, что «положение с бюджетом приличное, исполнен он практически без дефицита»[15]. Анализ (методы его описаны в предыдущем обзоре) показывает, что в действительности дело с дефицитом обстоит очень плохо.

Расходы бюджета на второй квартал были определены в 870 млрд руб. За два месяца было собрано доходов на 403 млрд руб.[16]. За июнь — 195 млрд руб.[17] Итого, следовательно, 598 млрд

---

15 Минасов Р. Депутаты обсуждают бюджетное послание Президента. — Российская газета, 2.07.92.

16 Программа углубления реформ. М., 1992 . С. 41.

17 Рассчитано из общих доходов бюджета за первое полугодие и дохода за апрель-май

руб., дефицит — 272 млрд. Использование валютных кредитов во втором квартале, видимо, уменьшилось по сравнению с первым. Тогда их было использовано на 4,1 млрд дол.[18] (а не 2,75 млрд, как я предполагал исходя из проектировавшегося их обьема на год). Осталось до конца года, следовательно, примерно 6 млрд дол., или по 2 млрд на квартал. Даже при курсе в 100 руб. за доллар получается 200 млрд руб. Всего, следовательно, дефицит составляет, как минимум, 472 млрд руб. Обьем ВНП предполагался на второй квартал равным 2,3 трлн руб. (исчислено по доле расхода бюджета на социально-культурные нужды в валовом национальном продукте). Отсюда размер дефицита по отношению к ВНП составляет 20,5% ВНП. Близкая к этому величина была признана в материалах, представленных Международному валютному фонду[19].

Следует отметить, что положение с дефицитом бюджета во втором квартале ухудшалось из месяца в месяц. В апреле произошел большой рост доходов в связи с возвращением недополученной за второй квартал прибыли. В мае (за вычетом этой суммы) рост доходов бюджета продолжался, но и при этом дефицит бюджета даже по расчетам правительства составил 60 млрд руб. [20] Но уже в июне впервые с начала года, несмотря на значительный рост оптовых цен (в промышленности на 36%) и розничных цен (на 17%), доходы бюджета практически остались на уровне мая. При естественном в связи с ростом цен ростом расходов дефицит должен был находиться в интервале 20—30% от ВНП.

Стабилизация денежной системы попрежнему оставалась приоритетной задачей правительства в течение всего второго квартала. Заявлялось о твердом намерении ввести с 1 июля частичную конвертируемость рубля. Для сдерживания инфляции правительство продолжало использовать драконовские меры сокращения бюджетных расходов и пошло даже на искусственное ограничение выдачи денежных выплат населению, совершенно немыслимое для страны с рыночной экономикой. Центральный банк в сдерживании роста цен, действуя рука об руку с правительством, уменьшал рост кредитов, предоставляемых коммерческим банкам, повышая учетную ставку и резервную норму. Недостаток денег, обнаружившийся с первых дней 1992 г., в результате действий правительства и Центрального банка не был устранен до конца второго квартала. Столкнувшись с нехваткой денежных средств, предприятия вынуждены были прибегнуть к неплатежам своим поставщикам и банкам. Образовалась огромная просроченная задолженность.

В отношении экономической природы этой задолженности существуют разные точки зрения. Некоторые экономисты, например, М. Бернштам и его коллеги из Гуверовского института, рассматривают ее как новый вид денежных знаков, выпускаемых самими предприятиями (они говорят в связи с этим о десятках тысяч центральных банков в России). Похоже, что к этой точке зрения склоняется и правительство. «По сути дела, платежные поручения сегодня являются квазиденьгами. Фактически не Центральный банк, а государственные предприятия...по необходимости эмитируют в обращение свои деньги»[21]. Несмотря на оговорку о квазиденьгах, их

18 Программа углубления реформ. С. 65.

19 Советская Россия, 13.07.92.

20 Минасов Р. Указ. соч. 2.07.92.

21 Программа углубления реформ. С. 17.

включили в объем денежного обращения в стране, как можно понять из соответствующей таблицы приложения к «Программе углубления экономических реформ». Я думаю, что такое приравнивание просроченной задолженности к деньгам является ошибкой.

Дело, конечно, прежде всего в принципиальной разнице между двумя категориями (задолженность предприятий не является ни средством обращения, ни средством платежа). Она не включается ни в один из денежных агрегатов рыночной экономики. Но было бы неверно не видеть взаимосвязи этой задолженности с денежным обращением. Она возникла во многом в связи с нехваткой денег, и поэтому было бы правильно определить величину денежной массы, замещаемую просроченной задолженностью. Оговорюсь, что предлагаемая оценка завышена, ибо просроченная задолженность возникла не только из-за нехватки денежных средств.

Для перевода денежной задолженности в денежную массу воспользуюсь отношением между совокупным общественным продуктом и величиной депозитов предприятий. На 1 января 1992 г. оно составляло примерно 8,8 (1942 : 221). За полугодие — это примерно 4,4. Следовательно, просроченная задолженность замещает денежную массу в 600 млрд руб.

О нехватке наличных денег в обращении уже говорилось. Катастрофически не хватало и безналичных денег. Сводных данных на этот счет, к сожалению, в моем распоряжении нет. Но опубликованные балансы ряда коммерческих банков (Уникомбанк, Инкомбанк, Мосбизнесбанк) показывают, что депозиты за январь—июнь этого года выросли лишь в 2 раза, что совершенно несопоставимо с ростом цен в народном хозяйстве.

Несмотря на огромные усилия нового правительства по сдерживанию роста цен, он продолжался довольно высокими темпами. Оценка этого роста по-прежнему различна у Госкомстата и еженедельника «Коммерсантъ»[22]. Правда, за апрель они совпадают, но в мае—июле снова возникло значительное расхождение. Более реальный индекс розничных цен, определен, как и для первого квартала, как среднее между этими двумя индексами. Результаты расчетов представлены в таблице.

Как видно, альтернативный индекс розничных цен не только больше по абсолютному размеру, чем официальный. Он также показывает и иную тенденцию. В то время как официальный демонстрирует примерно одинаковый ежемесячный рост розничных цен за апрель—июнь, альтернативный показывает их неуклонный рост по месяцам. Тенденция, демонстрируемая альтернативным индексом, хорошо подтверждается тем, что в июне усилились инфляционные факторы в экономике: значительно выросли наличная и кредитная эмиссия, дефицит государственного бюджета, сократились объем промыш-

Индекс розничных цен на товары народного потребления и тарифов на платные услуги населению за апрель—июль 1992 г., % к предыдущему году

	Апрель	Май	Июнь	Июль
Индекс Госкомстата России	114	111	115	110
Индекс еженедельника «Коммерсантъ»	114	124	127	112
Альтернативный индекс розничных цен	114	117	121	111

22 Коммерсантъ, 1992. № 25. С .7, № 30. С. 7.

ленного производства и импорт. Вместе с тем в анализируемый период накапливался потенциал для более быстрого роста цен в последующие месяцы. Сдерживать кредитную и наличную эмиссию становилось все труднее из-за сопротивления населения и финансовых затруднений предприятий. Уже в июне, а особенно в июле, размер наличной и кредитной эмиссии значительно вырос. Дальнейший их рост ожидается в августе—сентябре. Важный инфляционный фактор — значительный рост заготовительных цен на зерновые (в 30—40 раз). Поэтому, хотя в апреле—июле удалось, пусть и за счет колоссальных жертв населения и хозяйства, не допустить гиперинфляции, такая опасность реальна для осени—зимы этого года.

В условиях экономического кризиса и инфляции, дезорганизации кредитной системы сохранялось тяжелое положение банковской системы и рынка ценных бумаг. Ввиду отсутствия баланса всей банковской системы для характеристики ее положения приходится анализировать балансы крупнейших банков, которые, к счастью, публикуются все чаще. В качестве примера происшедших за первое полугодие изменений в их деятельности, возьмем балансы Уникомбанка, Инкомбанка и Межкомбанка (просмотренные мною балансы других банков отражают ту же тенденцию). Что касается конкретных величин, анализируемые банки демонстрируют даже лучшую картину, чем многие другие.

Первое, что обращает на себя внимание, — это медленный их рост в этом году, в противоположность прошлому. Так, баланс Уникомбанка вырос с 1 января по 1 июля лишь в 6 раз, в то время как цены выросли за этот же период примерно в 15—16 раз. Есть основания полагать, что во втором квартале их рост замедлился еще больше: основной рост баланса был связан с переоценкой его валютных статей в январе в связи с переходом от официального курса к рыночному, который оказался в десятки раз лучше. Так, баланс Межкомбанка с 31.12.91 по 01.03.92 г. вырос на 3,4 млрд руб, в том числе на 2,8 млрд руб. за счет средств (корреспондентских счетов и касс) и кредитов в инвалюте. В связи с переоценкой валютных статей баланса резко выросла их доля в активах и пассивах баланса. Так, в активе Межкомбанка на 01.03.92 г. она составила около 75%, в активе Инкомбанка доля валютных счетов выросла с 2% на 1.01. 92 г. до 72% (!) на 01.04. Доля «прочих активов» Уникомбанка составила на 01.01.92 г. менее 4%. А на 01.07. — 36%. Очевидно, что большую часть «прочих активов» составили средства в иностранной валюте. Но вполне вероятно, что они находились и в других статьях баланса. Так, у Межкомбанка в балансе отдельно выделена «касса» и «касса в инвалюте», причем на 01.03.92 г. последняя более чем в 10 раз превысила первую. Займы, предоставленные другими банками Межкомбанку, на 01.03.92 г. состояли исключительно из займов в инвалюте. Возвращаясь к Уникомбанку, отмечу, что в пассивах этого банка «прочие пассивы» тоже в основном связаны с иностранной валютой: занимая 01.01.92 г. лишь 13%, они выросли к 01.07.92 г. до почти 50%. Столь высокая доля средств в иностранной валюте в балансе коммерческих банков говорит об огромном увеличении значимости иностранной валюты в денежном обращении в России и, соответственно, падении роли рубля. Рискну предположить, что именно операции с иностранной валютой и прибыль от изменения ее курса уберегли в этому году многие банки от банкротства. В этом свете становится понятным неожиданное падение курса доллара в марте, которое позволило банкам по дешевке

скупить немало иностранной валюты у неопытных в таких делах россиян.

В результате целенаправленной мобилизации валютных резервов коммерческие банки, судя по опубликованным балансам, скопили их на несколько миллиардов долларов. И этих запасов у них значительно больше, чем у Центрального банка (он только планировал скопить иностранной валюты на 100 млн дол. и довести свои золотые запасы до 50 т), что ослабляет возможности его влияния на курс рубля. Вместе с тем имеющиеся валютные резервы коммерческих банков и средства населения, достигающие в совокупности, видимо, не менее 10 млрд дол., по курсу рубля на июль—август составляют более 1,5 трлн руб. — почти в 2 раза больше наличной денежной рублевой массы.

Наряду с ростом операций в иностранной валюте катастрофически уменьшились операции в рублях. Кредиты, выданные Уникомбанком с 1 января по 1 июля, выросли не более, чем в 3 раза (часть из них, видимо, была также выдана в иностранной валюте), что крайне мало при имевшем месте росте цен. В немалой степени огромное падение кредитов (в реальном исчислении) связано с низкой платежеспособностью предприятий: банки предпочитали воздерживаться от вложения средств в тонущую российскую экономику, тем самым ускоряя процесс.

Другая причина падения объема выданных кредитов связана с падением депозитов (в реальном исчислении) предприятий в банках, вызванная их финансовыми трудностями. Так, у Уникомбанка расчетные и текущие счета и срочные вклады предприятий, организаций и кооперативов выросли с 1 января по 1 июля лишь в 2 раза, что реально означает их падение в 7—8 раз.

Другое важное явление, характеризующее положение в банковской сфере, — появление и стремительный рост ряда новых банков, в исключительно короткий срок, в течение нескольких месяцев выдвинувшихся в группу лидеров среди коммерческих банков. Это, в частности, Всероссийский биржевой банк, Тори-банк, Токо-банк, банк «Гермес», Русско-азиатский банк. Конкуренция банков в связи с этим значительно выросла.

Продолжался в апреле—июле и жесточайший кризис на рынке ценных бумаг. Несмотря на рост розничных и оптовых цен за второй квартал в 1,5—2 раза, значительно снизились курсы всех видов акций. Так, курс акций банков упал за апрель—первую половину июня на 14%, бирж — на 50%, производственных и инвестиционных компаний — на 1%[23]. В реальном же исчислении их курс упал на 30—50%, и это после огромного падения в первом квартале. Многие ценные бумаги вообще не были реализованы. Не будет преувеличением сказать, что рынок ценных бумаг мертв.

Были ли хоть какие-то положительные, внушающие надежду на выздоровление экономики хотя бы в отдаленном будущем, события в экономической жизни в апреле—июле? К сожалению, ничтожно мало. Но все же отмечу некоторое оживление вложений иностранного капитала в российскую экономику. По оценке В. И. Щербакова, президента Международного фонда приватизации и иностранных инвестиций, иностранные инвестиции только по проектам фонда составят в этом году 600 млн дол.; значит, с учетом того, что из 100 наиболее крупных проектов на этот фонд приходится 70[24], их годовой объем составит около миллиарда — почти столько же, сколько за последние 2—3

23 Коммерсантъ, 1992. № 26. С. 5—6.

24 Лумер М. Путь в мировую экономику. Век, 1992, № 2. С. 5.

года. Отметим и некоторое улучшение соотношения цен в народном хозяйстве в связи с повышением цен на энергоносители, зерно и ряд прежде лимитировавшихся предметов потребления, что улучшает относительно финансовое положение соответствующих отраслей.

К концу второго квартала стало очевидно, что избранная правительством экономическая политика провалилась. Это было признано, в сущности, и самим правительством в бюджетном послании в связи с представлением бюджета на 1992 г. Верховному Совету России в июле 1992 г.: «...В условиях реально сложившейся структуры экономики России и остроты социальных проблем на практике невозможно в 1992 г. использовать для стабилизации положения классическую формулу монетаристского регулирования рыночной экономики»[25].

Столь же очевидным признанием ее провала является предполагаемое в Программе углубления реформ продолжение экономического спада в 1993 г. и начало подьема только в 1996 г. Можно ли поверить, что страна будет терпеть еще 3—4 года 60-процентное падение национального дохода?

Дело не только в том, что реальная действительность оказалась по всем показателям намного хуже, чем ожидалось правительством. Хуже всего, что хирургическая операция «шоковой терапией», несмотря на огромные жертвы, не привела к какому-либо ощутимому оздоровлению экономики. Трудности в экономике нарастали. В мае произведено обновление прежде единого хозяйственного блока правительства. Следующий удар по «команде Гайдара» — назначение в июле во главе Центрального банка В. Геращенко, имеющего принципиально другое видение экономической политики. Намеченные на третий квартал наличные и кредитные эмиссии не только восполнят нехватку денег в обороте, но, по-видимому, превысят ее. Гиперинфляция, которой больше всего опасалось правительство, становится реальностью (установленный на Международной валютной бирже 27 августа курс доллара в 205 руб. отражает инфляционные ожидания предприятий). Все большее внимание общественности привлекают другие программы выхода из кризиса. К сожалению, подавляющее большинство из них не основано на глубокой оценке особенностей российской экономики и российского общества и поэтому не имеет, на мой взгляд, шансов на успех в длительной перспективе. В лучшем случае они могут привести лишь к кратковременному улучшению экономического положения[26].

Апрель—июль принесли новое усиление экономического кризиса. Единственным утешением является то, что удалось избежать (теперь, в сентябре, это можно сказать почти наверняка) финансовой катастрофы и социального взрыва в связи с взаимными неплатежами и невыплатой наличных денег. Но огромная опасность все еще подстерегает российскую экономику, особенно осенью и зимой этого и в начале будущего года. В связи с ограниченными запасами зерна и топлива на отопительные нужды (в Новосибирске в июле запасы топлива были в 6 раз меньше, чем в прошлом году), растет опасность социального взрыва отчаявшихся людей.

25 **Буркалева О.** Депутаты обсуждают бюджетное послание Президента. — Российская газета, 3.07.92.

26 **Мое** видение экономической реформы изложено в предыдущем номере журнала.

ОТ РЕДАКЦИИ

Трудно не согласиться с многими выводами автора обзора. И тем не менее в оценке происходящего не следует полностью полагаться только на статистические показатели. Как официальные, так и альтернативные. Дело не только в том, что наша статистика по-прежнему далека от совершенства. Многие глубокие изменения, новые феномены такими показателями просто не улавливаются. Уже хотя бы потому, что совершаются «в тени». Хотя это обстоятельство тоже многое говорит о проводимой правительством экономической политике. Статистика не дает и точных ориентиров, по которым можно сверить, приносит ли результаты тот курс, с которым связываются надежды на выход из кризиса.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ МИРАЖ: оценка внешней торговли за январь—июль 1992 г.

Ю. А. ПЕТРОВ, В. А. КИСЕЛЕВ,
Министерство внешнеэкономических связей Российской Федерации, Москва

Судя по данным Госкомстата России, динамика экспорта в 1992 г. была крайне неравномерной: в январе он составил 2162 млн дол., в феврале — 3847, в марте упал до 953, в апреле вновь вырос до 3188, в мае сократился до 1731, в июне — новый скачок до 2952 млн дол. Эти величины получены как разность обьемов экспорта нарастающим итогом с начала года (к примеру, из обьема за январь—март вычитается обьем за январь—февраль). Еще большие колебания наблюдались по импорту: январь — 2182 млн дол., февраль — 5787, март — 1245, апрель — 2392, май — 961, июнь — 2484, июль — 1908 млн дол. На наш взгляд, такая неравномерность обьясняется в основном ошибочностью статистических данных, возникающей из-за неудовлетворительной организации статистики.

Почему это происходит? До 1992 г. статистический учет экспорта и импорта производился в целом по СССР без выделения союзных республик. После распада Союза и образования суверенных государств возникла проблема учета экспорта и импорта Российской Федерации.

Госкомстат РФ в январе 1992 г. направил внешнеторговым организациям указания об организации учета экспортно-импортных операций в России. Однако при разработке Госкомстатом сводного статистического отчета об экспорте и импорте за январь—март выяснилось, что некоторые внешнеторговые обьединения и фирмы в отчеты за январь и январь—февраль включали данные об экспорте и импорте предприятий, находящихся не только в России, но и в других странах СНГ. В результате экспорт и импорт по России за январь и январь—февраль оказались завышенными. Эти организации откорректировали свои данные лишь при составлении отчета за январь—март, что привело к

уменьшению экспорта и импорта как в целом, так и по отдельным товарным позициям.

В этой связи данные сводных отчетов Госкомстата о фактическом экспорте и импорте за январь, январь—февраль, а также за март (получаемый как разность между соответствующими величинами за январь—март и январь—февраль) содержат грубые искажения и не соответствуют действительности.

Первоначальные статистические данные об экспорте и импорте Российской Федерации в январе—марте, подготовленные Госкомстатом на основании срочной статистической отчетности, приводятся в таблице 1.

внешнеторговые обьединения — Новоэкспорт, Промсырьеимпорт, Экспортхлеб, Сельхозпромэкспорт, Технопромимпорт, Техноэкспорт — только в отчете за январь—май смогли выделить из общих объемов своей деятельности экспорт и импорт, относящиеся к России, что повлекло за собой существенное сокращение их отчетных данных.

В результате по указанным обьединениям, судя по отчетным данным об экспорте и импорте за январь—май и за январь—апрель, экспорт в мае оказался отрицательной величиной: Промсырьеимпорт — минус 68 млн дол., Новоэкспорт — минус 23, Экспортхлеб — минус 17 млн, а импорт составил по Экспорт-

Таблица 1

ЭКСПОРТ И ИМПОРТ РОССИИ В ЯНВАРЕ— МАРТЕ 1992 г. БЕЗ КОРРЕКТИРОВКИ, млн, дол.

	Нарастающим итогом			Помесячно		
	январь	январь—февраль	январь—март	январь	февраль	март
Экспорт	2162	6009	6962	2162	3847	953
Импорт	2182	7969	9214	2183	5787	1245

Из таблицы можно сделать вывод, что экспорт в марте якобы сократился по сравнению с февралем в 4 раза, а импорт — почти в 5 раз, хотя в действительности этого не произошло. Вместе с тем Госкомстат распространил эту информацию, в частности, направил VI Сьезду народных депутатов России. Через несколько дней статистическое ведомство изменило свои первоначальные данные, «перекинув» с февраля на март по экспорту 800 млн дол., а по импорту — 2 млрд. Результат представлен в таблице 2. Подобная «корректировка» хотя и сгладила перекосы между месяцами, однако недостоверность данных осталась, особенно по экспорту.

Аналогичная ситуация повторилась при составлении отчета об экспорте и импорте за январь—май. Крупные

хлебу — минус 463 млн дол., по Технопромимпорту — минус 104, по Сельхозпромэкспорту — минус 56 млн.

В этом случае Госкомстат не откорректировал экспорт и импорт за предыдущие периоды, хотя это крайне необходимо для правильного определения их за май с. г., а также базовых данных для расчета темпов роста (падения) экспорта и импорта за 1992—1993 гг.

Без корректировки данных складывается такая картина: экспорт якобы сократился за апрель—май с 3,2 до 1,7 млрд дол., а импорт — с 2,4 млрд до 961 млн дол., что никоим образом не соответствует реальному положению дел.

В сводных статистических отчетах Госкомстата систематически обнаруживаются ошибки и недоучет данных, что

Таблица 2

ЭКСПОРТ И ИМПОРТ РОССИИ В ЯНВАРЕ— МАРТЕ 1992 г. ПОСЛЕ ПЕРВОЙ КОРРЕКТИРОВКИ ГОСКОМСТАТА РФ, млн, дол.

	Нарастающим итогом			Помесячно		
	январь	январь—февраль	январь—март	январь	февраль	март
Экспорт	2162	5204	6962	2162	3042	1758
Импорт	2182	5958	9214	2183	3775	3256

затрудняет анализ состояния и тенденций развития внешнеэкономической деятельности России. Особенно это касается ежемесячной срочной отчетности по экспорту и импорту, качество которой не выдерживает никакой критики.

Так, в отчете Госкомстата за январь—март указан экспорт 3,3 млн т каменного угля на 7 млн дол. Из этого следует, что средняя цена 1 т угля составляет 2 дол., тогда как мировые цены на уголь — 40—45 дол. Налицо ошибка либо в количестве, либо в стоимости. По экспорту реактивного топлива в отчете за январь—май указано 56,5 тыс. т на 49,3 млн дол., а в аналогичном отчете за январь—июнь — 69,3 тыс. т, но уже на 21,9 млн дол. Получается, что при росте экспорта по количеству на 22% его стоимость уменьшилась более чем вдвое. Аналогичные ошибки встречаются в отчетах Госкомстата практически ежемесячно.

Кроме того, заведомо недоучитываются данные по отдельным товарным позициям. Так, в сводном отчете Госкомстата об экспорте за январь—май учтены поставки сырой нефти только Союзнефтеэкспорта, хотя в отчете Росвнешторга об экспорте за тот же период указано 198 тыс. т нефти на 24 млн дол. При разработке квартального отчета за первое полугодие уточнение по сравнению со срочной отчетностью за тот же период составило по импорту 2,3 млрд дол., тогда как обычно оно не превышает 300—500 млн.

Ошибки в сводных разработках Госкомстата во многом связаны с недостаточными контролем и проверкой данных первичных отчетов организаций, проводимыми Госкомстатом, слабым анализом разработок, а также отсутствием ответственности участников внешнеэкономической деятельности и сотрудников статистических органов за своевременность, полноту и достоверность предоставляемой статотчетности.

По всем этим причинам статданные по внешней торговле, которые готовит Госкомстат, искажают реальную картину, не позволяют проводить достоверный анализ помесячных изменений во внешнеэкономической сфере. Поэтому МВЭС РФ самостоятельно оценил реальные объемы экспорта и импорта России с января по июль (табл. 3).

При этом использована следующая методика. Из данных за январь и январь—февраль исключены экспорт и импорт других стран — бывших союзных республик. Для этого данные за март экстраполированы по данным января и февраля и определена оценка итога по первому кварталу (при условии, что исключения нероссийского экспорта и импорта из данных за январь—март не происходило бы). Найдены доли каждого из этих месяцев в оценке итога. Исходя из этих долей и уменьшенного за счет исключения нероссийского экспорта и импорта Госкомстатом итога по кварталу определены новые данные по каждому месяцу.

Таблица 3

ОЦЕНКА ЭКСПОРТА И ИМПОРТА РОССИИ В ЯНВАРЕ—ИЮЛЕ 1992 г. млн дол.

	Нарастающим итогом		Помесячно	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Январь	1567	1365	1567	1365
Февраль	3971	4485	2404	3120
Март	6470	7666	2499	3181
Апрель	9716	10780	3246	3114
Май	12910	13923	3194	3143
Июнь	15862	17211	2952	3288
Июль	18797	19424	2935	2213

Аналогичным методом откорректированы и данные отчета за январь—май. Экстраполированы данные за май и определен новый итог за пять месяцев (увеличенный), найдены доли каждого месяца в этом итоге и затем наложены на скорректированный (уменьшенный) итог за январь—май и определены новые помесячные данные с января по май. Были рассчитаны новые данные по экспорту и импорту.

Приведенные данные хотя и носят оценочный характер, но, по мнению МВЭС, более достоверно отражают реальные тенденции развития экспорта и импорта России. Вместе с тем и они несколько занижены, так как до сих пор не налажен достоверный учет сырой нефти, экспортируемой организациями и предприятиями, имеющими лицензии и не представляющими отчеты в Госкомстат. В январе—апреле они достигли 3 млн т (400 млн дол.). Соответственно, за январь—июль неучтенный экспорт нефти мог составить около 4,5 млн т (540 млн дол.). Аналогичная ситуация сложилась и по другим товарам.

Неучтенный экспорт за семь месяцев 1992 г. может составить 1—2 млрд дол. Сюда не входит контрабандный вывоз товаров. Его величина не поддается точной оценке, но можно предположить, что он достигает сотен миллионов, а то и миллиардов долларов.

Переоценка данных существенно меняет темпы изменения экспорта и импорта. Так, по данным срочной отчетности, экспорт в январе—июне 1992 г. упал по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 35%, в том числе по нефти — на 18%. По уточненным данным, экспорт упал на 33%. Однако, если включить неучтенные данные, то падение уменьшится до 25,6—28,7%. Причем, если оценить поставки нефти прочими экспортерами за январь—июнь 1992 г. в 4,5 млн т, то окажется, что общая величина экспорта сократилась лишь на 2,5 вместо 18%.

По импорту сокращение составило по данным срочной отчетности 24%. Однако данные почтовой отчетности дают иную оценку — 12%. Заметим, что речь идет лишь об учтенном импорте.

Недостоверность данных о внешней торговле — проблема не только статистики. На их основе строятся прогнозы внешнеэкономической деятельности. Так, если не очищать экспорт, осуществляемый внешнеторговыми организациями России, от нероссийской его части и добавить неучтенный экспорт, можно получить 45 млрд дол. (по прогнозу, сделанному Минэкономики РФ в начале года, — 50 млрд дол.). Однако реальный платежный баланс от этого не изменится и дополнительных валютных поступлений государство не получит.

ОТКРЫТЫЕ И ЗАКРЫТЫЕ АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА

Зачастую приходится слышать утверждения, будто в соответствии с новым законодательством акционерные общества могут быть лишь открытого типа, а все закрытые обязаны перерегистрироваться. На практике же продолжают функционировать те и другие, более того — сохраняется явный крен в организацию закрытых АО. Что это — нарушение законодательства либо его непонимание, неверное толкование? За разъяснением мы обратились к специалистам подкомитета по приватизации Верховного Совета Российской Федерации.

Право на существование по-прежнему имеют оба типа. **Чем вызвано появление в законодательстве и закрытых, и открытых акционерных обществ? И чем они различаются?**

АО закрытого типа представляют собой объединение не только капиталов, но и конкретных участников (физических и юридических лиц). Допустим, три человека решили на паях построить небольшой завод. В данном случае естественно, что они захотят контролировать состав своего товарищества. Ведь каждому небезразлично, кто и как, с какой отдачей и какой заинтересованностью будет хозяйствовать вместе с ним. От персонального состава такого АО непосредственно зависит успех совместной деятельности. Поэтому законодательство и определяет суть закрытых обществ: в случае выхода из них одного участника, другие имеют преимущественное право на приобретение доли капитала, принадлежащего уходящему, или дают согласие на прием нового члена. Но как получить такое согласие, скажем, у 999 участников? Нереально, поэтому естественно, что закрытые АО должны быть небольшими по числу участников.

Однако практика демонстрирует многочисленные отступления от этого пожелания. Даже крупные предприятия норовят «закрыться» при акционировании. Велико желание их руководителей, да и работников, не допустить в число совладельцев людей со стороны, говорят, что не хотят делиться с чужими прибылью и работать «на дядю». Отсюда возникает «бытовая» трактовка терминов «закрытое» и «открытое» АО — удобная для работников данного предприятия, но неверная с точки зрения закона. Под закрытым стали понимать общество, в которое могут вступить толь-

© 1992г.

ко работники акционируемого предприятия. На языке закона это называется иначе: распространение акций по закрытой подписке.

Суть же закрытого АО, как уже отмечалось, — **в ограничении на продажу, на уступку акций, а вовсе не на состав учредителей.** Законодательство о приватизации допускает закрытую подписку, но только в определенных случаях. Во-первых, если продаются предприятия сферы обслуживания в сельской местности (только жителям этой местности). Во-вторых, если трудовой коллектив выбирает второй вариант льгот, при котором лишь его членам разрешается получить 51% акций по цене выше номинала.

Характерно, что гигантские закрытые АО возникают не снизу, а насаждаются сверху при акционировании госпредприятий. Таким образом дирекция пытается избавиться от контроля за своей деятельностью со стороны независимых внешних акционеров. Раздувая численность АО, их руководители сетуют на законодателей за «нелепую» процедуру, требующую получить согласие всех акционеров на продажу акций. Чтобы облегчить жизнь акционерам, они присваивают функцию давать подобные разрешения совету директоров (опять же чиновники решат, кому войти в акционерное общество). Подобная практика идет вразрез с экономическими интересами граждан свободно распоряжаться принадлежащим им капиталом.

Что же делать акционеру-работнику, если его законные права и интересы нарушаются и ему не позволяют продать свои акции? Отстаивать свои права в суде. Государственная программа приватизации разрешает создание только открытых акционерных обществ при приватизации крупных предприятий. Поэтому для продажи своих акций работникам достаточно заключить договор купли-продажи с любым покупателем. Если же дирекция АО не регистрирует куплю-продажу в реестре акционеров, он может подать в суд за нарушение своих законных прав.

В законодательстве, судя по практике, явно не хватает ограничения на численность закрытого АО. Впрочем, **в проекте Закона об акционерных обществах оно предусмотрено: в закрытое акционерное общество может входить не более 50 участников** (физических и юридических лиц), чтобы согласование права на продажу акций было реальным. С момента превышения этого предела общество будет признаваться открытым независимо от записи в уставе и обязано перерегистрироваться в качестве открытого в течение 30 последующих дней.

Приверженность к закрытым акционерным обществам объясняется также стойкой склонностью к келейно-скрытому хозяйствованию, по принципу: чем меньше знают об экономическом положении предприятия и итогах его деятельности, тем лучше, да и спокойнее руководителям, у них развязаны руки. Примешивается

и превратное представление о коммерческой тайне. За редким исключением АО не публикуют свои балансовые отчеты и отчеты о прибыли, но довольно беззаботно относятся к сохранению секретов технологии и ноу-хау.

А многие просто не осознают преимуществ открытого акционерного общества. **Открытые АО возникают тогда, когда требуется привлечь крупные капиталы.** Акционерное общество выступает в виде своеобразного насоса, откачивающего свободные средства населения. Чем больше будет участников АО, тем лучше. Здесь не важно чувствовать плечо совладельца. Но важно обеспечить благоприятные условия для привлечения средств. Одно из них — свобода в распоряжении своими акциями. Иначе получаются крепостные собственники, когда даже если собственность становится для человека обузой (дохода не приносит, а налог на нее платить надо), он не может от нее избавиться. Именно поэтому участники открытого АО вправе продать акции кому угодно и по любой цене.

Однако и в открытых акционерных обществах есть главные собственники — владельцы контрольных пакетов акций. При существенной «размытости» собственности им порой достаточно владеть 15% акций, чтобы контролировать ситуацию, проводить политику хозяина.

Почему в Государственной программе приватизации установлено, что акционерное общество, создаваемое в процессе приватизации, может быть только открытым? Без этого требования не удавалось открыть доступ к государственным паям. О чем речь? Стала довольно типичной ситуация, когда несколько человек берут в долю государство, приватизируя магазин, парикмахерскую или небольшой завод. Они закладывают в устав, что государству на его привилегированные акции будет причитаться, скажем, 15% распределяемой на дивиденды прибыли, а оставшиеся 85% достанутся им. Разорвать этот договор и продать акции, принадлежащие государству, иначе не удается: общество закрытое и физические лица не дают согласия на продажу.

С принятием постановления «О введении в действие Государственной программы приватизации» эта «клетка» открылась. Постановление запрещает создание закрытых АО с участием государственной и (или) муниципальной собственности, а тем, которые уже действуют и не «разводятся» с государством или муниципалитетом, оно предписывает в процессе коммерциализации преобразоваться в АО открытого типа. Если на практике такие общества все же рождаются как закрытые, значит, нарушается законодательство.

ЭТА «ЗАГАДОЧНАЯ» АРЕНДА С ВЫКУПОМ

Необходимо ввести в число способов приватизации аренду с выкупом — настаивают промышленные «генералы» и работники арендных предприятий. Не ломятся ли они в открытую дверь, если аренда с выкупом законом не запрещена? Ведь в статье 19 Закона Российской Федерации «О приватизации государственных и муниципальных предприятий» прямо указывается, что в соответствии с условиями договора аренды выкуп имущества признается оплатой в рассрочку. В чем же дело? И как обстоят дела с арендой? С этими вопросами мы обратились к экспертам подкомитета по приватизации Верховного Совета Российской Федерации и парламентской коалиции реформ.

При зарождении движения арендаторов аренда воспринималась как удачный способ ограничить поборы государства с предприятий фиксированной суммой (арендной платой). Слово «аренда» применялось условно, ибо **арендный договор не имел ничего общего с классическим определением аренды как имущественного найма:** состав арендуемого имущества, как правило, не оговаривался в договоре ни в натуральном, ни в стоимостном выражении. Главное было зафиксировать сумму платежей государству.

На следующий год отношения «аренды» были юридически оформлены «Основами законодательства СССР об аренде», где попытались объединить аренду как договор имущественного найма и «аренду» как ссуду, переданную в форме материальных ценностей в стоимостном выражении. В последнем случае арендатор был вправе продавать и покупать оборудование, отвечая за то, чтобы общая балансовая стоимость арендованного имущества не уменьшалась.

Важнейшее изменение в отношениях собственности заключалось в том, что собственником выпущенной продукции и полученного от ее реализации дохода, а также купленного на эти средства нового оборудования стал коллектив арендного предприятия. Поэтому аренда с выкупом была первой попыткой разгосударствления, когда предприятия становились уже не государственными, однако еще и не частными. Ведь не была определена часть капитала, принадлежащая конк-

© 1992 г.

ретному работнику. Все члены трудового коллектива были якобы собственниками выкупленной или вновь созданной части имущества. Но право собственности было призрачным: оно сохранялось лишь до тех пор, пока человек работал на данном предприятии. Естественно, интереса приумножать имущество предприятия у арендаторов так и не появилось, а было лишь желание весь доход пустить на зарплату.

Впрочем, и директора арендных предприятий не стали собственниками. Они превратились в председателей «колхозов» в промышленности, которые отличаются неделимостью своего капитала, что и определяет их экономическую неэффективность.

Юридическая база такой «колхозной» формы собственности ликвидирована принятием в декабре 1990 г. Закона РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Его статья 15 гласит, что **трудовой коллектив может взять предприятие в аренду и (или) выкупить в собственность работников государственное или муниципальное имущество при условии, что он образовал товарищество.** Тем самым имущество государственного предприятия передавалось в аренду *частному,* т.е. такому, в котором каждому участнику принадлежит определенная *часть* предприятия.

Однако на многих арендных предприятиях требования Закона о преобразовании арендных «колхозов» в товарищества своевременно не были исполнены. Это позволило их администрации легко «сбросить коллектив за борт». К примеру, арендный трест столовых и кафе попеременно закрывал на ремонт свои торговые точки, увольняя их работников. Люди даже не подозревали, что лишались богатства в форме пая. А директор и несколько его приближенных, возжелавших стать крупными частными собственниками, преобразовав «колхоз» в товарищество, поделили между собой все имущество, наработанное арендным коллективом.

Переход от государственных предприятий к «колхозам», а потом к товариществам в большинстве случаев не нашел правильного отражения в бухгалтерских документах. В самом деле, при создании товарищества с момента перехода госпредприятия на аренду средства, ранее проходившие в пассиве баланса по статье «уставной фонд» (их в свое время внесло государство), должны быть переведены в статью «заемные средства». Ведь эти средства арендный коллектив брал у государства в долг. Это была ссуда в форме имущества.

А собственные средства, которые члены товарищества внесли или накопили в процессе производственной деятельности, напротив, становятся уставным фондом (размер уставного фонда регулярно пересматривается за счет нераспределенной части прибыли товарищества). Причем не играет роли: выкупалось имущество госпредприятия или сохранялось в собственности государства.

Известно немало случаев, когда доля принадлежащего арендаторам капитала за время аренды многократно превосходила долю государства. Если договор аренды предусматривал выкуп (продажу в рассрочку) имущества, то прибыль товарищества шла не на увеличение его уставного фонда, а на покрытие задолженности государству.

То, что такие элементарные бухгалтерские операции своевременно не были проведены, отражает непонимание изменений отношений собственности в процессе аренды.

***

Согласно Государственной программе приватизации, арендатор вправе выкупить арендованное госимущество только при условии, что эта его форма отвечает закону. Это означает, что предприятия, в капитале которых есть доля государства, должны быть преобразованы в акционерные общества открытого типа, а где его доли нет — в товарищества (АО закрытого типа).

Что же должны сделать арендаторы, чтобы привести организационно-правовую форму своего предприятия в соответствие с требованиями законодательства?

* Разделить в балансе предприятия капитал на собственный и государственный (заемный). Первый — это тот, что коллектив скопил за время аренды: получил в виде прибыли и направил на увеличение уставного фонда или выкуп принадлежащего государству имущества. Конечно, если при заключении договора аренды инвентаризация основных средств и товарно-материальных ценностей не проводилась, стоимость имущества, конкретные сроки, условия и порядок выкупа не оговаривались, то сделать это будет трудно. Однако от этого никуда не уйти.

* Определить членов коллектива, которые имеют право на долю в собственности арендного предприятия. Ими могут быть лица, работавшие на предприятии на момент заключения арендного договора или создания товарищества, или в период между указанными датами.

* Выработать порядок и критерии раздела этого имущества между арендаторами. Коллектив может принять решение выделить всем равные доли или дифференцировать их по стажу работы (общего или с момента заключения договора аренды), зарплаты, трудового вклада, дополнительно увеличить доли тех людей, кто способен обеспечить устойчивую работу предприятия.

* Только после всего этого определить и зафиксировать уставной капитал товарищества (акционерного общества) и сумму заемных средств.

При преобразовании арендного предприятия, имеющего неделимую форму собственности, в товарищество его учредителями

могут быть только члены этого коллектива, причем на добровольных началах.

А если работник отказывается участвовать в создаваемом товариществе? Процедура и условия получения его доли в собственности арендного предприятия, к сожалению, законодательно не определены и решаются общим собранием коллектива. Тем не менее право работника на долю собственности в имуществе арендного предприятия гарантировано Законом РФ «О собственности» (статья 3). Если согласия не удастся добиться «мирным путем», нужно обращаться в суд.

Почему же «генералы» промышленности требуют проводить приватизацию через аренду с выкупом, если она законом не запрещена? Налицо ситуация, когда говорят одно, а подразумевают другое, а именно: предоставить коллективу право выкупить свое предприятие без аукциона или конкурса, т.е. провести закрытую подписку. Это не более чем очередная попытка узаконить приобретение предприятий по дешевке без состязания с возможными конкурентами.

Материалы подготовила Татьяна БОЙКО

ГОСПОДА!

Предлагаем Вам приобрести документы для подписания долгосрочного контракта с посреднической фирмой McQuirk Consulting Company (U.S.A.) Фирма McQCC занимается трудоустройством граждан в любую компанию мира по указанной специальности.

Стоимость документов для заключения контракта — 400 руб. переводом или 485 руб. наложенным платежом.

Наш адрес:

107061 Москва, Представительство фирмы McQCC, Джорджу Л. Томпсону.



СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ ПРИВАТИЗАЦИИ

Татьяна БОЙКО,
кор. ЭКО

Хотим мы того или нет, но с 1 декабря 1992 г. по 31 декабря 1993 г. каждый из нас будет обязан сделать свой выбор и распорядиться свалившимся на него приватизационным чеком. Возможностей здесь по большому счету пять.

Первая. Если вы работаете на приватизируемом предприятии, то можете купить его акции по льготной цене, которая определяется в соответствии с Государственной программой приватизации и зависит от того, какой вариант получения льгот выбрал ваш коллектив. В соответствии с Государственной программой приватизации приобрести акции на льготных условиях могут лица, имеющие право в соответствии с законодательством Российской Федерации вернуться на прежнее место работы на данном предприятии; пенсионеры; бывшие работники предприятия, проработавшие на данном предприятии не менее десяти лет для мужчин и семи лет и шести месяцев для женщин и уволенные по собственному желанию или по сокращению штатов и численности; лица, уволенные с данного предприятия после 1 января 1992 г. и зарегистрированные в качестве безработных.

Вторая. Вы можете купить акции любого приватизируемого предприятия, находящегося в государственной и федеральной (но не муниципальной) собственности, на специальных аукционах.

Третья. Если небольшое приватизируемое предприятие продается целиком с аукциона или по конкурсу, покупатель обязан внести 35% своего платежа приватизационными чеками. Поскольку цена даже на небольшом предприятии, скорее всего, будет исчисляться миллионами рублей, такой способ использования чеков окажется доступен лишь немногим, тем, кто сумеет скупить или собрать большое их число с родственников и знакомых.

Приватизационные чеки вы вправе использовать и при покупке имущества ликвидируемых предприятий. Как и в предыдущем случае, покупатель обязан внести 35% своего платежа чеками.

Четвертая. Если вложения в акции предприятия кажутся вам слишком рискованными и вы не можете следить за изменением

их цен, купите на свой приватизационный чек акции специального инвестиционного фонда.

Пятая. Если вы не хотите владеть акциями предприятия или инвестиционного фонда, то имеете право свой приватизационный чек подарить, передать по наследству или продать в любое время, любому человеку и по цене, которую согласен заплатить покупатель. Она может быть как выше, так и ниже номинала и различаться по регионам России.

Какую возможность выбрать, зависит от вас: от вашей готовности стать собственником, от веры, что это все серьезно, а не «очередное одурачивание населения», когда, как утверждают некоторые, под видом создания равных для всех стартовых условий рождается гигантская волна спекуляций чеками, в результате которой общенародное достояние мгновенно перераспределится в пользу предпринимателей, а то и просто дельцов сомнительного толка. Наше государство, худо-бедно курирующее нас все годы советской власти, пожалуй, впервые заявляет, что не гарантирует сохранность вклада чека ни в акции предприятий, ни в акции инвестиционного фонда. Выбирайте, мол, то предприятие, в будущем которого вы более или менее уверены.

Но как не промахнуться при нынешней нестабильности, когда чуть ли не каждое предприятие не застраховано от разорения? Знатоки утверждают, что покупка акций инвестиционного фонда может оказаться более надежным вложением приватизационного чека, чем покупка акций того или иного предприятия. Учтите, что каждый из нас, располагающий одним чеком, сможет вложить его в акции лишь одного объекта, поскольку чек неделим. Из-за этого его удается использовать один раз и сразу на всю сумму. Сдачу мы не получим, а вот дополнить недостающую сумму наличными деньгами можем.

Что же такое — специализированные инвестиционные фонды приватизации? И почему вложение в них приватизационных чеков менее рискованно?

Инвестиционный фонд (ИФ) — это финансовое учреждение, аккумулирующее приватизационные чеки и деньги населения и вкладывающее их в акции многих предприятий, которые могут находиться в различных регионах и относиться к разным отраслям. Создаются такие фонды для того, чтобы снизить предпринимательский риск владельцев чеков благодаря профессиональному и контролируемому управлению инвестициями. ИФ обеспечивают такой уровень диверсификации и управления инвестициями, который не в состоянии обеспечить индивидуальный инвестор, поскольку это требует специальных знаний, высокой информированности и непрерывного анализа состояния инвестиционных рынков.

А вот будут ли в действительности профессионалами работники инвестиционных фондов, во многом зависит от комитетов по

управлению имуществом (или других органов), которые станут выдавать лицензии. Они обязаны прежде чем выдать лицензию, допускающую фонд к работе с приватизационными чеками, тщательно изучить его учредительные документы, проспект эмиссии, проверить, есть ли специалисты, имеющие соответствующий квалификационный аттестат, организованы ли учет и отчетность, точно и полно отражающие операции с ценными бумагами.

Учредителями фондов могут быть частные лица и государство (в лице комитетов по управлению имуществом), доля которого в соответствии с Законом РФ о приватизации государственных и муниципальных предприятий не должна превышать 25%. Чтобы все акции фонда предоставляли их владельцам равные права на имущество фонда и доход от него, капитал ИФ будет формироваться за счет выпуска только обыкновенных акций.

Купив акции инвестиционного фонда, вы станете его совладельцем. Рыночная стоимость акций ИФ соответствует чистой (за вычетом обязательств) рыночной стоимости всех вложений (активов) фонда, разделенной на количество акций его собственного выпуска. Иначе говоря, если растет рыночная стоимость ценных бумаг, которыми владеет ИФ, то растет и рыночная стоимость его акций, и наоборот. Вместе с тем реализовать прибыли или убытки от изменения рыночной стоимости акций ИФ инвесторы могут двумя различными путями в зависимости от вида фонда — закрытого или открытого.

Акции **закрытых ИФ** свободно обращаются на рынке ценных бумаг, но их нельзя «сдать» (за некоторым исключением) по рыночной стоимости самому фонду. Акции **открытых (называемых также взаимными) ИФ** можно вернуть или продать самому фонду по рыночной стоимости и нет смысла продавать их на рынке ценных бумаг. Возвратность обеспечивает высокую степень ликвидности акций, существенно повышая их привлекательность. Не случайно в странах с развитой публичной акционерной собственностью взаимные фонды опосредуют значительную часть инвестиций. Например, в США такие фонды занимают третье место после страховых компаний и пенсионных фондов по величине аккумулируемых средств.

Различные инвестиционные фонды на Западе ставят перед собой разные цели, ориентируясь на которые, строят свое поведение их управляющие. Так, стремясь к увеличению дохода, менеджер в основном инвестирует капиталы фонда в ценные бумаги, приносящие высокие проценты или дивиденды. Если фонд выбирает своей целью долгосрочный рост капитала, то управляющий отдает предпочтение акциям, приносящим небольшой доход, но имеющим значительный потенциал роста, он инвестирует средства в основном в облигации, которые, как правило, не предполагают выплаты дивидендов. При этом доход инвестора складывается из роста стоимости капитала фонда. Достижение сме-

шанной цели предполагает сочетание того и другого подхода. Цели фонда и способы ее достижения должны отражаться в проспекте — публикуемом официальном документе фонда. Там же должно указываться, имеют ли менеджеры право на выбор спекулятивной стратегии (например, продажи купонов).

Работа фонда и его портфель акций во многом зависят и от пристрастий самих менеджеров. Те из них, которые делают ставку на выгоду, получаемую от быстроты проведения операций по продаже и покупке акций, стремятся за короткое время полностью обновить портфель. Другие следят за отдельными секторами рынка и, если считают, что какой-то из них достиг своего пика, продают его акции. Третьи инвестируют в противоположном от складывающегося на рынке ценных бумаг направлении.

Мировой опыт показывает, что интересы инвесторов ИФ нарушаются независимо от специфических условий страны, когда:

* люди не имеют полной, достоверной и своевременной информации о деятельности фонда, об его финансовом состоянии, о полномочиях и ответственности управляющих;

* фонд создается и действует преимущественно в интересах членов его совета директоров, правления, служащих, консультантов, брокеров-дилеров или отдельных групп акционеров;

* фондом управляют непрофессионалы;

* расходы, связанные с деятельностью ИФ, перекрывают полезный эффект от его услуг по диверсификации и управлению инвестициями;

* акции фонда не дают их владельцам равных прав;

* фонд привлекает в основном заемные средства, не имея достаточных резервов;

* фонд значительную часть своих средств вкладывает в ценные бумаги спекулятивного либо неликвидного характера;

* акции реализуются их первым держателям, а также выкупаются (в случае открытого ИФ) по цене, которая не соответствует чистой рыночной стоимости активов фонда в расчете на одну выпущенную акцию либо включает явно завышенное вознаграждение брокерам-дилерам фонда;

* активы фонда достигают величины, при которой управление портфелем инвестиций становится неэффективным, либо фонд оказывает столь значительное влияние на экономику, что препятствует конкуренции на финансовом рынке.

Чтобы весь этот «букет» не расцвел махровым цветом в нашей стране, **российские законодатели попытались регламентировать деятельность создаваемых у нас специальных инвестиционных фондов приватизации.** О чем речь?

Так, ИФ разрешено привлекать банковские кредиты на сумму, не превышающую 10% средней рыночной стоимости его чистых активов за последние 3 месяца к моменту подписания кредитного соглашения. На что разрешается привлекать кредиты? Только на покрытие временных потребностей в наличных деньгах для выкупа акций фонда у акционеров. Срок банковских кредитов не должен превышать трех месяцев, продлить его можно лишь еще на месяц. Фонд и сам может предоставлять кредиты, но только приватизируемым предприятиям, в которых ему принадлежит более 15% акций. ИФ обязан хранить резервные страховые фонды в Центральном банке России.

Не менее половины своих средств специализированный фонд приватизации должен вкладывать в ценные бумаги приватизируемых предприятий, в том числе не имеющих рыночной оценки. При этом в любых описаниях своей деятельности, активов, а также в рекламе он обязан употреблять слова «рисковые вложения». Не менее 50% операций фонда должны составлять операции с приватизационными чеками. ИФ вправе вкладывать до 15% своих активов в ценные бумаги одного или группы эмитентов, связанных между собой отношениями собственности либо соглашением.

При этом фонд не может приобрести более 10% акций, облигаций или иных долговых обязательств одного или группы эмитентов, связанных между собой отношениями собственности, и более 20% акций приватизируемого предприятия, а также инвестировать средства в ценные бумаги своих учредителей, управляющей компании или в ценные бумаги тех, кто связан с перечисленными юридическими лицами отношениями собственности.

Если кто-то захочет приобрести не менее 25% акций фонда, он должен получить согласие Госкомитета по антимонопольной политике и комитета по управлению имуществом.

Каждый фонд будет обязан публиковать информацию о том, в какие предприятия он собирается инвестировать чеки вкладчиков, о квалификации своих управляющих, о расходах на их содержание и на ведение дел фонда. Эти расходы — прямой вычет из доходов вкладчиков. Законодательные нормы гласят, что расходы на управление ИФ не должны превышать 3% в год от суммы вкладов инвесторов. А управляющий фондом (им может быть физическое и юридическое лицо, имеющее лицензию на право управления ИФ) несет имущественную ответственность (в пределах внесенного по контракту залога) за ущерб, причиненный своими действиями ИФ и его акционерам.

Управляющий ИФ обязан представлять квартальные и годовые отчеты о состоянии дел фонда. Деятельность фонда будет ежеквартально подвергаться аудиторской проверке. Акт или иной документ, составляемый по результатам проверки, должен стать

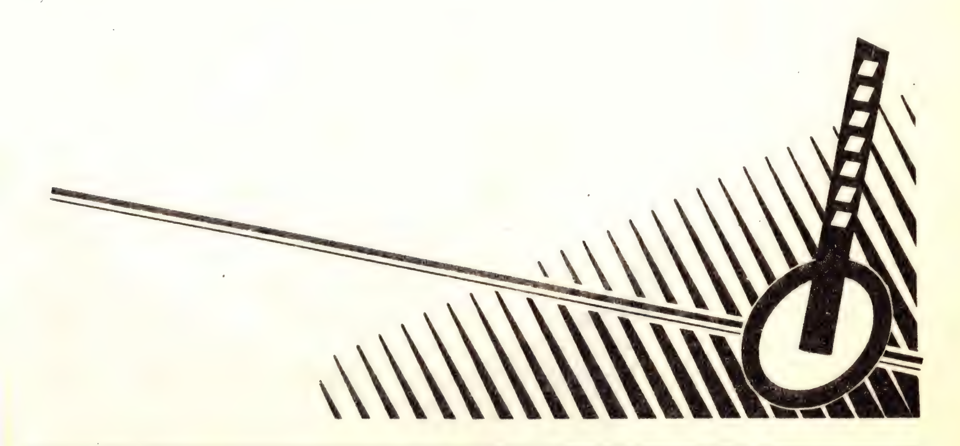
неотъемлемой частью годового отчета о деятельности инвестиционного фонда.

Правительство заинтересовано в увеличении числа специальных инвестиционных фондов приватизации, чтобы они конкурировали между собой, привлекая приватизационные чеки, а для выживания и процветания направляли свои средства на поддержку наиболее перспективных предприятий и проектов. Оно намерено облегчить рождение ИФ.

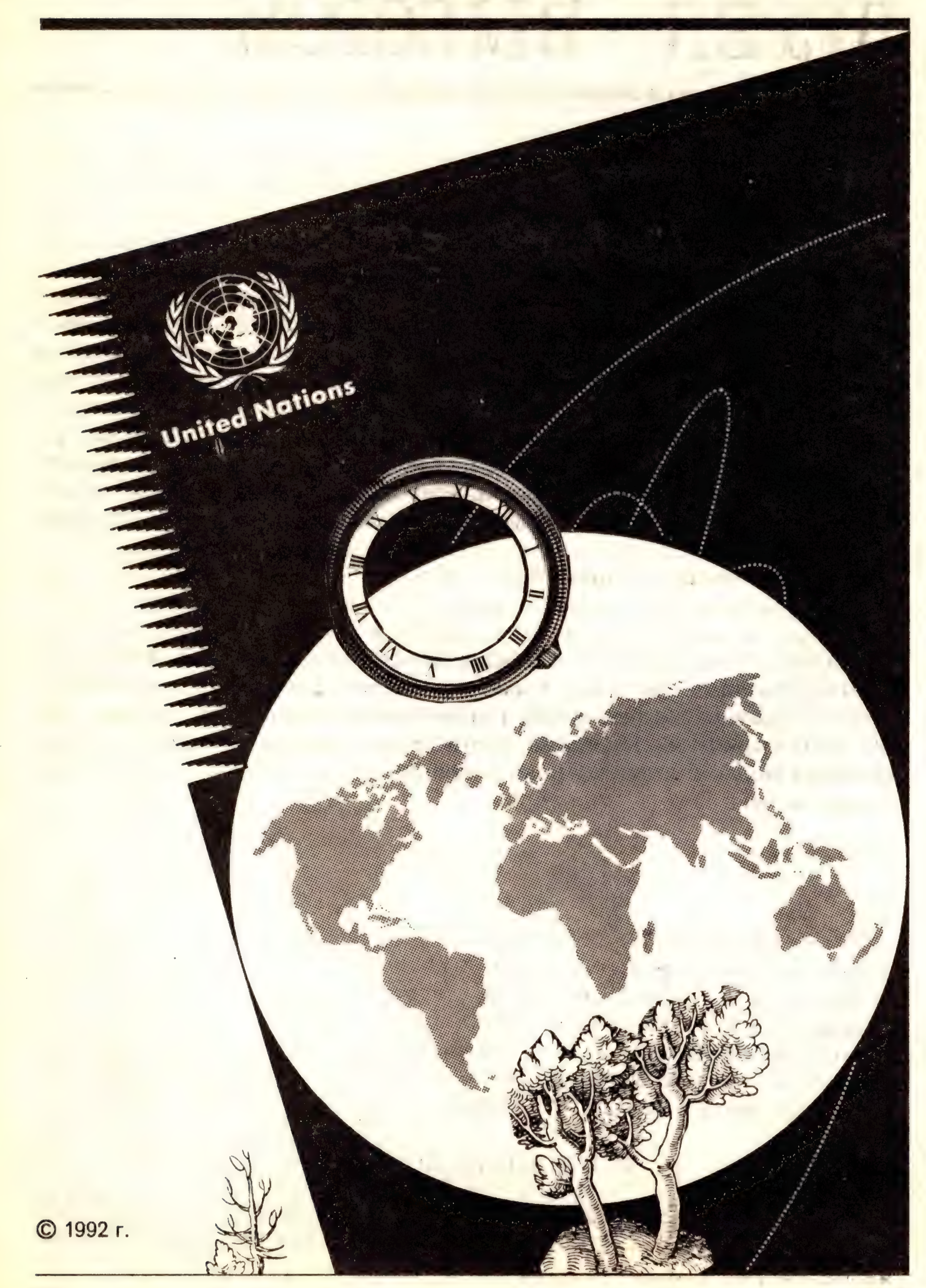
Видимо, не надеясь на правительство и видя большие возможности нового для нас дела, энтузиасты проявляют инициативу. Так, Центр инвестиций Академии народного хозяйства, два уже действующих инвестиционных фонда и газета «Экономика и жизнь» создали ассоциацию «Совместная конференция инвестиционных фондов». В нее объединяются те, кто хотел бы сам помочь и получить помощь от коллег в разработке методических положений функционирования ИФ в России, в экономическом и организационном их становлении, внедрении и пропаганде передовых информационных технологий фондового рынка, привлечении на внутренний фондовый рынок ценных бумаг зарубежных корпораций и продвижении российских ценных бумаг на внешний рынок, в обучении и переквалификации специалистов инвестиционных институтов, в популяризации среди населения знаний о правилах обращения с ценными бумагами.

***

Если такая «теория» инвестиционных фондов не вселила в вас особого энтузиазма и вы не готовы доверить свой приватизационный чек какому-то из них, кто, конечно же, пообещает «решить все ваши проблемы», не спешите. Подождите, когда появится практика этого нового для нас дела. У вас впереди целый год.



ЧЕЛОВЕЧЕСТВО



© 1992 г.

ПЕРЕД ВЫБОРОМ

С 3 по 14 июня этого года в Рио-де-Жанейро проходила на уровне глав государств и правительств Конференция ООН по окружающей среде и развитию, которая констатировала невозможность движения развивающихся стран по пути, которым пришли к благополучию развитые страны. Признано, что эта модель приведет к катастрофе. Провозглашена необходимость перехода мирового сообщества на рельсы устойчивого развития, обеспечивающего баланс между решением социально-экономических проблем и сохранением окружающей среды, удовлетворением основных жизненных потребностей нынешнего поколения с сохранением таких возможностей для будущих поколений.

Совершить революционный переход к новому партнерскому типу взаимоотношений в мире, к новому характеру производства и потребления человечество сможет только в том случае, если все слои общества во всех странах осознают безусловную необходимость такого перехода и будут ему всемерно содействовать. К сожалению, в нашей стране работа конференции и ее итоги освещались очень скудно, в то время как широкое обсуждение рассматриваемых на ней проблем могло бы содействовать продвижению дела, основы которого заложены в Рио-де-Жанейро.

Если человечество действительно разумно, как это следует из названия биологического вида, к которому мы все принадлежим, то июнь 1992 г. и конференция в Рио-де-Жанейро войдут в историю как вехи, отмечающие начало сознательного поворота нашей цивилизации на новый путь развития, — развития, при котором человек поумерит свою гордыню и потребительский эгоизм и постарается жить в ладу с Природой.

В ПОИСКАХ СОГЛАСИЯ

Массированное воздействие на окружающую среду особенно быстро шло после второй мировой войны. Нынешнее поколение является участником и свидетелем создания реактивной и турбо-

винтовой авиации, развития телевидения, средств телекоммуникации и вычислительной техники, атомной энергетики, выхода человека в Космос и начала его освоения и т. д. В сельском хозяйстве многих развивающихся стран свершилась «зеленая революция», а медицина получила возможность «ремонтировать» человека путем пересадки важнейших органов.

Промышленное развитие является основой подъема социально-экономического уровня жизни общества. Однако во всем мире промышленность развивалась без учета исчерпаемости многих видов невозобновляемых ресурсов и понимания того обстоятельства, что восстановительные способности живой природы не беспредельны.

Значительная часть принципиально новых технологических и технических решений последних десятилетий родилась в ходе фантастических по своим масштабам работ по наращиванию вооружений. Проблема выживания рассматривалась с позиции обеспечения обороноспособности и адекватного ответного удара. Оплату же экологических издержек при этом считали возможным переложить на плечи будущих поколений.

Сегодня угроза выживанию пришла с другой стороны — со стороны природной среды, быстро деградирующей под натиском человеческой деятельности. Угроза эта имеет глобальный общепланетарный характер. Возможное потепление климата, истощение стратосферного озонового слоя, кислотные дожди, накопление в почве токсичных тяжелых металлов и пестицидов, загрязнение радионуклидами заставили человечество задуматься над вопросом — а можно ли так жить дальше и что делать развивающимся странам, которые еще только начинают двигаться по пути промышленного развития?!

Поиски согласованных решений шли трудно. С одной стороны, многие проблемы окружающей среды имеют общепланетарный характер и должны решаться согласованными усилиями всего человечества, а с другой — у каждой страны есть свои национальные интересы, поступаться которыми не просто даже в условиях глобального кризиса.

Конференция была призвана сформулировать новую модель развития, в которой благополучие всех и сохранение окружающей среды были бы обязательно синонимами. Но обеспечить экологическую безопасность планеты в социально несправедливом мире нельзя.

Центральными вопросами были названы также: характер производства и потребления в промышленно развитой части мира, который подрывает системы, поддерживающие жизнь на Земле; взрывообразный рост населения, преимущественно в развивающейся части мира, добавляющий ежедневно четверть миллиона человек; углубляющееся неравенство между богатыми и бедными, которое ввергает 75% человечества в борьбу за выживание, и,

наконец, экономическая система, которая не учитывает экологические ценности и ущерб, — система, которая рассматривает неограниченный рост как прогресс.

Дисбаланс между преобладающим приростом населения в развивающихся странах и экономическим ростом — в промышленно развитых усиливается [1]. С 1972 г. население мира увеличилось на 1,7 млрд человек. Таким было все население планеты в начале этого века. Это не может продолжаться. Численность населения должна быть стабилизирована, и причем быстро. Если это не сделаем мы, то это сделает природа, причем значительно более жестоко.

За те же 20 лет мировой совокупный общественный продукт возрос на 20 трлн дол. Но только 15% этого прироста пришлось на развивающиеся страны. Более 70% досталось и без того уже богатым странам... Это другая сторона проблемы: каждый ребенок, родившийся в развитой стране, потребляет в 20—30 раз больше ресурсов планеты, чем ребенок в стране третьего мира.

Экономический рост, который порождает еспрецедентный уровень благополучия и мощи богатого меньшинства, ведет одновременно к риску и дисбалансам, которые в одинаковой мере угрожают и богатым, и бедным. Такая модель развития и соответствующий ей характер производства и потребления не являются устойчивыми для богатых и не могут быть повторены бедными.

Все эти обстоятельства и обусловливают необходимость формирования новой модели, ведущей к устойчивому развитию.

Положение усугубляется в связи с тем, что «человеческая история достигла водораздела, за которым изменение политики становится неизбежным. Более миллиарда человек, не могущих сегодня удовлетворить свои основные потребности, наши собственные дети и внуки и сама планета Земля требуют революции. Мы знаем, что у нас есть возможности предотвратить опасность, хаос и конфликты, которые в противном случае неизбежны [2],— сказала премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд.— Резкое сокращение гонки вооружений и ожидаемые блага мира могут быть использованы на то, чтобы профинансировать сегодняшние наиболее срочные меры коллективной безопасности — безопасности экологической».

1 Численность населения Земли сегодня составляет 5,6 млрд человек, а к 2025 г. она, по прогнозам, достигнет 8,5—10 млрд. По отношению к 1950 г. численность землян удвоилась, а прирост за последние 20 лет составил 1,7 млрд человек, из них 1,5 млрд — в развивающихся странах. Население развивающихся стран составляет три четверти населения планеты, а потребляет оно всего одну треть общемировой продукции, причем разрыв в потреблении на душу населения продолжает увеличиваться.

2 Мубаб Уль Хак, бывший министр финансов Пакистана, подчеркнул: «Будет просто трагедией, если окончание «холодной войны» послужит прологом к еще более тяжелой войне между богатыми и бедными странами».

Возникает естественный вопрос — а каково место стран бывшего социалистического содружества во всей этой сложной ситуации? Приходится с сожалением констатировать, что из-за отсутствия скоординированной линии (даже в рамках СНГ) их роль в формировании представлений о будущем цивилизации и выработке мер по переходу на рельсы устойчивого развития была незначительной. Единство подходов проявилось лишь в двух отношениях — во-первых, в критике тоталитаризма, просьбах о помощи, и, во-вторых, в увенчавшихся успехом усилиях по упоминанию в документах конференции существования стран, переживающих период перехода к рыночной экономике и требующих поэтому определенных льгот и поблажек.

СОХРАНЕНИЕ БИОРАЗНООБРАЗИЯ

Число разновидностей биологических организмов на нашей планете огромно. К настоящему времени их описано около 1,4 млн, а общее число составляет не менее 5 млн. В связи с деградацией природной среды ежегодно исчезает 10—15 тыс. разновидностей (преимущественно простейших) организмов. Это означает, что за грядущие 50 лет планета потеряет от четверти до половины своего биологического разнообразия. Многие разновидности исчезнут до того, как мы узнаем об их существовании.

Биосфера является уникальным банком генетических ресурсов, на которых зиждется вся селекционная работа по созданию новых сортов растений и пород животных; наша продовольственная

ПОВЕСТКА ДНЯ НА XXI ВЕК

Выдержки

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ЦЕЛЯХ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Движение к устойчивому развитию не наберет силу, если развивающиеся страны будут находиться под бременем внешней задолженности, если будут создаваться препятствия, ограничивающие их доступ к рынкам, и если цены на сырьевые ресурсы и условия торговли для развивающихся стран останутся неудовлетворительными. По всем этим показателям ситуация в мире за предшествующее десятилетие не улучшилась. Очень низкие и продолжающие снижаться цены на большинство сырьевых товаров на международном рынке вынуждают развивающиеся страны делать новые займы, чтобы оплачивать проценты по прежним. Вырваться из этого замкнутого круга они не в состоянии,

база; работа по изысканию новых микроорганизмов и другого генетического материала для биохимических процессов и биотехнологий сегодняшнего дня и будущего; значительная часть ассортимента лекарственных препаратов и т. д. С развитием генно-инженерных методов и биотехнологий резко возрос интерес к простейшим формам.

С точки зрения биологического разнообразия особо выделяются тропические страны. В тропических лесах, в прибрежных водах и в зонах коралловых рифов обитает до двух третей всех биологических видов планеты.

Но биотехнологические процессы, требующие очень серьезной научной базы, разрабатываются в основном в развитых странах, компании и корпорации которых извлекают очень высокие прибыли от их использования. Перспективы расширения использования биотехнологий в растениеводстве, животноводстве, медицине, защите окружающей среды огромны. Сегодня стоимость продукции, производимой с использованием биотехнологий, оценивается в 4 млрд дол., а к 2000 г. ожидается рост этой цифры до 40—50 млрд в год. Это объясняет жесткость конкурентной борьбы.

что исключает для них без серьезной помощи извне возможность включения в процесс движения к устойчивому развитию.

С целью регулирования рынка сырьевых товаров предлагается обеспечить через международные организации обмен информацией между странами по планируемым капиталовложениям, перспективам производства и сбыта отдельных сырьевых товаров.

Отмечается сложность вопроса о возможном отношении стран-импортеров к закупкам товаров, которые произведены в странах-экспортерах с нанесением серьезного ущерба окружающей среде.

Развитым странам рекомендуется содействовать такой структурной перестройке экономики развивающихся стран, которая вела бы к сокращению их внешней задолженности.

Ключевым фактором решения проблем развивающихся стран является структурная перестройка экономики. Важно, чтобы программы структурной перестройки не оказывали негативного воздействия на окружающую среду и социальное развитие и содействовали целям устойчивого развития.

ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУР ПОТРЕБЛЕНИЯ

Одна из ключевых тем конференции — необходимость экономичного, предельно рационального использования природных ресурсов на всех уровнях. Поэтому рекомендации по изменению структур потребления относятся одновременно к промышленности, домашним хозяйствам и отдельным лицам.

В промышленности изменение структуры потребления означает снижение материало- и энергоемкости производства, максимальное сокращение отходов, снижение оборота токсичных веществ и расширение использования возобнов-

Складывается своеобразная ситуация — генетический материал поступает в значительной мере из развивающихся стран, а прибыль от использования созданных на его основе биотехнологий — только компаниям развитых стран. Естественно, что развивающиеся страны полагают справедливой передачу им части прибыли для проведения необходимых мероприятий по сохранению биологического разнообразия или, на льготных условиях, новых технологий, созданных на основе их генетических материалов и способных содействовать охране окружающей среды, а следовательно, и сохранению биологического разнообразия.

Вот здесь-то и возникает тугой узел проблем, связанных с тем, что на пути удовлетворения претензий развивающихся стран стоят не только налогоплательщики развитых стран, но и право собственности на запатентованные технологии корпораций, компаний и отдельных лиц, а перешагнуть право частной или корпоративной собственности глава государства или правительства не может. Частная собственность во многих отношениях становится камнем преткновения на пути к устойчивому развитию цивилизации.

Но все же признание права каждой страны на ее генетические ресурсы в принятой Конвенции по сохранению биоразнообразия становится сильным козырем в переговорах с развитыми странами по передаче новых технологий. Можно ожидать, что все страны предпримут серьезные усилия по инвентаризации своего генетического материала и введению жесткого контроля за его вывозом за рубеж. То же самое следует сделать и нам.

ляемых ресурсов, включая источники энергии. Необходим переход к ценообразованию, учитывающему экологические критерии (цену ущерба окружающей среде) и стимулирующему использование новых экологически безопасных ресурсо- и энергосберегающих технологий, в сочетании с системой налогов и штрафов. Правительствам следует занимать активную позицию в формировании рациональных структур потребления, особенно в странах, где государственный сектор играет важную роль в экономике и может оказать существенное влияние на решения корпораций и мнение общественности.

СОДЕЙСТВИЕ УСТОЙЧИВОМУ ВЕДЕНИЮ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКИХ РАЙОНОВ

Ожидается, что численность населения планеты, составляющая сейчас 5,4 млрд человек, к концу века достигнет 6,25 млрд, а к 2025 г. — 8,5 млрд человек, 83% из которых будут проживать в развивающихся странах. Вопрос о возможности удовлетворения потребностей такой численности населения в продовольствии и других сельскохозяйственных товарах остается открытым.

Согласно прогнозам, спрос на продовольствие в мире возрастет к 2000 г. на 50% и к 2050 г. — в 3 раза. По скромным оценкам, предуборочные и послеуборочные потери урожая, вызываемые вредителями, составляют от 25 до 50%.

ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА

Парниковыми называют газы, которые интенсивно поглощают тепловое инфракрасное излучение и тем самым усиливают роль атмосферы как аналога парникового покрытия по отношению к поверхности Земли. Рост концентрации парниковых газов в атмосфере и обусловливает ожидаемое глобальное потепление климата нашей планеты. Оно чревато многими бедами для сельского хозяйства в результате изменения погодного и водного режима; угрозой для многих экосистем, адаптировавшихся к определенным климатическим условиям, а также трагедией для прибрежных районов в результате подъема уровня океанов и открытых морей. Многие специалисты полагают, что глобальное потепление климата Земли уже началось.

К парниковым газам относятся углекислый газ, хлорфторуглеводороды, используемые в промышленных и бытовых холодильных установках (фреоны), а также в аэрозольных товарах, метан, озон и окислы азота. Их относительный вклад в прирост парникового эффекта атмосферы составляет соответственно 50, 20, 16, 9 и 5%. Поскольку на выбросы хлорфторуглеводородов международное сообщество уже ввело ограничения, то в рассматривавшихся конференцией документах под парниковыми газами в основном понимается углекислый газ.

Основные антропогенные источники выбросов углекислого газа в атмосфере — энергетика и транспорт, работающие на органическом топливе. Поэтому основные выбросы углекислого газа

Паразиты, вызывающие заболевания животных, также приводят к значительным потерям и во многих районах препятствуют развитию животноводства. Доминирующее положение в сельском хозяйстве занимают пока химические методы борьбы с сельскохозяйственными вредителями, однако их чрезмерное использование отрицательно влияет на здоровье людей и окружающую среду, а также на международную торговлю. Комплексная борьба с вредителями, сочетающая биологические методы, повышение генетической сопротивляемости растений и надлежащую практику ведения сельского хозяйства при сведении к минимуму пестицидов, — наилучший вариант для будущего, поскольку гарантирует урожай, уменьшает издержки, является экологически безопасной и содействует устойчивому ведению сельского хозяйства.

ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БИОТЕХНОЛОГИЙ

Биотехнология представляет собою быстро развивающуюся наукоемкую отрасль, опирающуюся на комплекс методов, позволяющих целенаправленно изменять генетический код растений, животных и микроорганизмов с выходом на разработку новых технологий и получение нужных продуктов. Биотехнология может внести весомый вклад в повышение уровня медицинского обслуживания

приходятся на долю промышленно развитых стран: США — 25%, бывший СССР — 19, ЕЭС — 14, Китай — 10, весь остальной мир — 32% (данные 1986 г.).

Если подсчитать выбросы на душу населения, то соотношение цифр будет еще более впечатляющим. Оно ясно показывает, что истоки глобального изменения климата кроются в чрезмерном потреблении ресурсов развитыми странами.

Мировое сообщество идет к введению системы цен на все виды ресурсов с полным учетом ущерба, наносимого окружающей среде и будущим поколениям, а также к квотированию выбросов на душу населения (это уже сделано применительно к выбросам хлорфторуглеводородов). Это означает, что многим развитым странам придется покупать квоты на выбросы углекислого газа. Даже с учетом серьезной энергосберегающей политики, проводимой в последние два десятилетия США и странами Западной Европы, Соединенные Штаты окажутся в весьма невыгодном положении как страна, потребляющая больше всех энергоресурсов на душу населения.

Итоговые записи конференции гласят, что по мере возможности к 2000 г. странам следует вернуться к уровню выбросов углекислого газа 1990 г. Причем уровень сокращения выбросов может

людей и продуктивности в сельском хозяйстве, повышение эффективности промышленных процессов переработки сырья и утилизации отходов и т. д.

Капиталовложения в современную биотехнологию большей частью осуществляются промышленно развитыми странами, но интерес к ним огромен и в развивающихся странах. Доступ к биотехнологиям имеет для последних исключительно важное значение при решении продовольственной проблемы и для подъема здравоохранения.

Направления биотехнологии для увеличения производства продуктов питания:

— повышение продуктивности сельскохозяйственных культур, скота и различных видов аквакультуры;

— существенное улучшение питательных свойств растительной и животной продукции;

— расширение возможностей применения комплексных методов борьбы с вредителями сельского хозяйства и болезнями животных;

— рост эффективности фиксации азота и усвоения минеральных удобрений на основе симбиоза высших растений и микроорганизмов и т. д.

Важные цели сформулированы и применительно к проблемам здравоохранения:

— создание на основе биотехнологии эффективных средств ранней диагностики заболеваний;

— разработка новых и более действенных вакцин, защищающих от основных инфекционных заболеваний;

рассматриваться не только по конкретным странам, но и по экономическим сообществам. Этим и решило воспользоваться ЕЭС, так как не все страны этого сообщества, в частности Испания, смогут вернуться до 2000 г. к уровню выбросов 1990 г. Смысл такого шага состоит в возможности маневрирования квотами внутри сообщества. Такую возможность следует иметь в виду и странам СНГ.

СОХРАНЕНИЕ ЛЕСОВ

Сохранение тропических лесов имеет исключительно важное значение для сохранения биологического разнообразия планеты и, кроме того, они выполняют функции мощного поглотителя углекислого газа из атмосферы в процессе фотосинтеза. Покрывая всего лишь 7% суши, тропические леса являются местом обитания 50—80% видов живых организмов планеты. На площади тропического леса в 1000 гектаров можно насчитать около 2000 видов растений, 400 видов птиц, 150 видов бабочек и огромное множество разновидностей насекомых и микроорганизмов.

В XX веке уничтожено около половины тропических лесов. В наше время человечество ежегодно теряет 16—17 млн га тропических лесов, что вдвое превышает уровень потерь 1980 г. и соответствует площади Японии. Масштабная вырубка тропических ле-

— создание эффективных биоконтролирующих агентов для борьбы с переносчиками возбудителей заболеваний (комары и др.) и т. д.

В документе обозначены пути применения биотехнологии для охраны окружающей среды. Это экологически устойчивое освоение минеральных ресурсов (биогеотехнологии); замена части производственных химических технологий на биотехнологии; расширение использования биоудобрений; утилизация биомассы и различных органических отходов; удаление веществ, загрязняющих окружающую среду (в частности, в результате аварийной утечки нефти); эффективная обработка сточных вод; создание стрессоустойчивого посадочного материала для восстановления земель и лесовосстановления и т. д.

ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТОКСИЧНЫХ ХИМИЧЕСКИХ ВЕЩЕСТВ

Широкое использование химических веществ, промышленные выбросы, захоронение отходов химических производств и аварии привели к тому, что химическое загрязнение природной среды наиболее крупных промышленных районов мира достигло весьма высокого уровня. В случае одного из типов химических загрязнителей — хлорфторуглеводородов — последствия загрязнения (разрушение стратосферного озонового слоя) приобретают глобальный характер. Не менее серьезно накопление химических веществ, в том числе токсичных (например, пестицидов и других сельскохозяйственных химикатов) в продуктах питания.

сов обусловлена как внутренними нуждами (расчистка территории под сельскохозяйственные угодья, использование древесины в качестве строительного материала и топлива), так и наращиванием экспорта лесной и сельскохозяйственной продукции, необходимого для покрытия внешних долгов[3] и решения своих социально-экономических вопросов.

Международный валютный фонд и Всемирный банк во многих случаях предоставляли кредиты под наращивание производства кофе, какао, оливкового масла, природного каучука и т. д., что в связи с истощением почв вело к сведению лесов на все новых и новых территориях. Низкие цены на продукцию развивающихся стран на мировом рынке и протекционистская политика развитых стран по отношению к своим внутренним рынкам не позволяют большинству развивающихся стран ликвидировать или хотя бы стабилизировать внешнюю задолженность.

Многие развивающиеся страны, особенно тропического пояса, настояли на принятии предложения Малайзии о том, что в документе речь должна идти о лесах всех зон — тропической, умеренной и бореальной, поскольку сокращение площади и деградация лесов характерны для всех стран мира. Ежегодно из лесов изымается 3,4 млрд куб. м древесины, причем половина объема заготовок приходится на долю Канады, США и бывшего СССР. Темпы обезлесения быстро нарастают. Половина всей потери покрытых лесом площадей приходится на последние 20 лет.

Опасность долгосрочных последствий накопления в окружающей среде химических веществ антропогенного происхождения или техногенное концентрирование встречающихся в природе токсичных веществ (например, тяжелых металлов и их соединений) стала серьезно осознаваться лишь в последние 10—15 лет. Сейчас в коммерческом обороте находится около 100 тыс. химических веществ, но многие из них в очень малых количествах. 95% мирового производства приходится на долю всего 1,5 тыс. веществ. Отказ от использования химических соединений невозможен, и поэтому основное внимание должно быть сосредоточено на регламентации их производства и использования.

В Повестке дня на XXI век внимание сосредоточено на следующих направлениях этой проблемы.

*** Ускоренное проведение международной оценки опасности, связанной с химическими веществами. Токсичность многих из них исследована и представлена в Международном регистре потенциально токсичных химических веществ. Наряду с продолжением этой работы надо разработать методы прогноза и проверки других видов опасности химических веществ для окружающей среды (примером может служить разрушение озонового слоя продуктами фотохимических превращений фторхлоруглеводородов).**

3 Внешний долг развивающихся стран составлял в 1990 г. 1,3 трлн дол., выплаты по процентам — 30 млрд дол. в год.

Большой ущерб лесам наносят пожары. В Канаде ежегодно гибнет от них около 2 млн га, а в 1989 г. выгорело 7 млн га. Лесные пожары страшны не только потерей запасов древесины и лесного покрова — они вместе со сжиганием древесины в развивающихся странах в качестве топлива[4] занимают второе место после сжигания ископаемого органического топлива по «поставкам» углекислого газа в атмосферу.

С точки зрения сохранения биологического разнообразия особенно велика роль первичных (девственных) лесов, которых на планете осталось немного. Например, в США утрачено 95% девственных лесов. Поэтому серьезное внимание должно быть уделено расширению зон охраняемых и заповедных первичных лесных массивов.

Сложнее оказалось найти понимание в вопросе о либерализации международной торговли в плане возможностей получения развивающимися странами больших доходов от экспорта, что способствовало бы формированию финансовой основы для сохранения лесов. Несмотря на острые дебаты, найти его приемлемое решение не удалось.

*** Согласование классификации и маркировки химических веществ.** Необходима разработка согласованной на международном уровне маркировки химических веществ и сопроводительной карточки химической безопасности, которые должны использоваться при выпуске, транспортировке, использовании и, если требуется, безопасном уничтожении химического продукта.

*** Обмен информацией о токсичных химических веществах и связанных с ними опасностях.** Поставка химических препаратов должна сопровождаться передачей документации, касающейся правил и ограничений использования. Вызывает, в частности, обеспокоенность экспорт в развивающиеся страны химических веществ, использование которых в странах-производителях запрещено или строго регламентировано. Работы в этом направлении должны опираться на Лондонские руководящие принципы обмена информацией о химических веществах в международной торговле (ЮНЕП), Международный кодекс поведения в области поставок и использования пестицидов (ФАЩ) и включенные в них в 1989 г. положения о процедурах предварительного обоснованного согласия.

*** Создание программ по снижению степени опасности.** Это направление предполагает замену токсичных и экологически опасных химических соединений более приемлемыми, предотвращение химических аварий, разработку процедур ликвидации аварийных ситуаций на всем пути «жизни» химических веществ от процесса производства до безвозвратного использования или уничтожения и т. д.

4 При увеличении численности населения Земли до 8,5—10 млрд человек эти источники выбросов углекислого газа могут превзойти нынешний уровень промышленных выбросов.

* * *

Документом первостепенной важности, представленным на рассмотрение конференции, явилась Декларация Рио-де-Жанейро об окружающей среде и развитии, в которой провозглашены обязательства государств по основным принципам достижения нашей цивилизацией устойчивого развития.

Первоначально предполагалось, что этот документ будет иметь еще более глобальный характер и носить название «Хартия Земли». Однако путь к устойчивому развитию очень и очень непрост, и поэтому замысел не удалось реализовать в полной мере.

Не имея возможности прокомментировать все аспекты этого обсуждения, коснусь заложенного в Декларацию принципа упреждения (или предосторожности), касающегося стадии принятия решений по предотвращению крупного ущерба окружающей среде. Естественно, что принятию каждого важного решения должна предшествовать экспертиза. Но ни одно экспертное заключение не может быть абсолютно надежным.

Экономическая и политическая «цена» крупных решений при нынешних масштабах деятельности человечества очень велика, а принимать их, как правило, приходится в условиях неопределенности. Сегодня, например, далеко не до конца понятны факторы, определяющие тенденцию глобального потепления климата и образования «озоновых дыр», включая и соотношение природных и антропогенных компонент, но потенциальная угроза человечеству так велика, что не предпринять упреждающие меры недопусти-

*** Расширение национальных возможностей и наращивание потенциала по управлению использованием химических веществ.**

*** Предотвращение незаконного международного оборота токсичных и опасных продуктов. Перемещение токсичных и опасных веществ, особенно в развивающиеся страны, приобретает беспокоящие масштабы. Необходима разработка глобального международного соглашения, которое создавало бы правовую основу для борьбы со случаями перемещения, противоречащими законодательству стран ввоза и вывоза.**

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И МЕХАНИЗМЫ

Финансировать деятельность по осуществлению Повестки дня на XXI век будут государственный и частный секторы самой страны, где ведется эта деятельность. Для развивающихся стран, особенно наименее развитых, одним из основных источников внешнего финансирования является фонд Официальной поддержки развития (ОПР). Развитые страны подтверждают свое обязательство достичь признанного ими целевого показателя ООН для ОПР, составляющего 0,7% валового национального продукта. Причем некоторые страны согласны достичь этой цели к 2000 г.

мо. Но каков должен быть масштаб этих мер? Какие средства должны быть изъяты у нынешнего поколения в интересах будущих поколений? Вопросы подобного рода исключительно сложны, но уйти от их решения невозможно.

Генеральный секретарь конференции Морис Стронг отмечал: «Ученые не любят давать рекомендации, пока не соберут все доказательства, поскольку они принимают во внимание, и это правильно, возможный риск действий при неполной информации. Но неопределенность является особенностью жизни, и мы должны учиться действовать в условиях неопределенности». С этой позицией М. Стронга нельзя не согласиться, но следующее его высказывание вызывает сомнение своей категоричностью: «Лица, принимающие решения, не должны прятаться за спиной науки, ссылаясь на необходимость достижения научно обоснованной определенности прежде, чем начинать действовать. Определенность в науке невозможна, и поэтому лидеры должны принимать решения в условиях неопределенности — это то, чем они при этом могут быть полезны».

Нельзя не признать разумность использования принципа упреждения (предосторожности), но нельзя не видеть и того, что он может явиться основанием и для сугубо волюнтаристских решений. Он мог бы, например, служить «хорошей» основой для принятия решения о переброске части стока северных рек в бассейн Волги и для строительства дамбы между Кара-Богаз-Голом и Каспием.

Странам, находящимся на этапе перехода к рыночной экономике, предоставляется возможность определить размер своего взноса для ОПР на добровольной основе.

Предполагается помощь развивающимся странам и по другим каналам — через Программу развития ООН, по программам двухстороннего характера, путем облегчения бремени задолженности и инвестирования иностранного капитала.

По оценкам Секретариата конференции, среднегодовые расходы (1993—2000 гг.) на осуществление в развивающихся странах мероприятий, содержащихся в Повестке дня на XXI век, должны составить свыше 600 млрд дол. США, включая около 125 млрд дол., которые будут предоставлены международным сообществом в виде субсидий или на льготной основе.

ПЕРЕДАЧА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ПРИЕМЛЕМЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Важным для всех стран является расширение доступа к информации, касающейся новых технологий, что обеспечивает возможность выбора наиболее приемлемых. Развивающимся странам необходимо получить доступ к технологиям, которые не охвачены охранными патентами или являются общим достоянием.

В рамках этих положений и сформулированы основные рекомендации данной программной области.

Вопрос о принятии решений в условиях неопределенности был, есть и будет чрезвычайно сложным. Однозначного ответа на него не существует, но из его обсуждения известный польский писатель Станислав Лем, выступая на одном из форумов конференции в Рио-де-Жанейро, сделал важный вывод о том, что в условиях, когда человеческая деятельность оказывает глобальное влияние на планету, существенно меняются требования к нашим лидерам:

«Необходимость выбора между цивилизацией как глобальным правлением знатоков-экспертов и цивилизацией как правлением политических лидеров, демагогически обещающих «все», а на деле не способных дать почти ничего, — будет все более острой. Остается только желать, чтобы когда-нибудь наступило время проверки профессиональной пригодности как экспертов-специалистов, так и политиков (проверки, одинаково тщательной для тех и других). Ведь общая тенденция, заметная буквально повсюду, в том числе в США, такова, что возрастающей сложности государственных, социальных, технических, наконец, глобальных проблем, сопутствует явное снижение уровня компетентности правящих».

А пока в Декларации записано следующее:

«С целью защиты окружающей среды государства в соответствии с имеющимися у них возможностями должны принимать широкие меры предосторожности. В случаях существования опасности серьезного или непоправимого ущерба недостаток полной научной информации не должен служить причиной для отсрочки эф-

*** Создание международной информационной сети, объединяющей национальные, региональные и международные системы технологической информации, включающие сведения об основных характеристиках и условиях передачи технологий.**

*** Поощрение и расширение доступа к передаче технологий. Правительства должны разработать политику обеспечения передачи экологически приемлемых технологий, являющихся общественной или государственной собственностью; создать благоприятные условия, побуждающие государственный и частный секторы к совершенствованию, сбыту и применению экологически чистых технологий; рассмотреть препятствия на пути передачи технологий, являющихся частной собственностью, и принять необходимые меры (в том числе финансового характера) для уменьшения таких препятствий и т. д.**

*** Расширение возможности разработки и использования экологически приемлемых технологий.**

*** Создание сети, обеспечивающей сотрудничество научно-исследовательских центров в области разработки и использования новых технологий на национальном, региональном и международном уровнях, и формирование соответствующих программ.**

*** Создание системы экспертной оценки новых технологий.**

фективных мер по предотвращению разрушения окружающей среды».

Очень сложными были и дебаты по вопросам финансирования мероприятий Повестки дня на XXI век, в том числе по вопросу о фонде ее поддержки. Глобальный экологический фонд (ГЭФ) был создан в конце 1990 г. как программа грантов, ориентированных на финансовую помощь развивающимся странам по проектам, содействующим выполнению обязательств этих стран, принятых в рамках международных соглашений по проблемам окружающей среды. Из него должны финансироваться и мероприятия по двум обсуждавшимся на конференции конвенциям. Курирование Фонда осуществляют три организации — Всемирный банк, Программа ООН по развитию (ЮНДП) и Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП). В настоящее время осуществляются 72 проекта на сумму 584 млн дол. из зарезервированных 1,3 млрд дол. Работа Фонда была подвергнута критике в связи с отсутствием гласности, недостаточной защитой интересов развивающихся стран и заметной подчиненностью интересам Всемирного банка.

По оценкам Секретариата конференции, на осуществление в развивающихся странах мероприятий по Повестке дня на XXI век потребуется свыше 600 млрд дол., в том числе около 125 млрд должны быть представлены международным сообществом в виде субсидий или на льготной основе. Слово теперь за правительствами государств, главы которых подписали документы конференции.

Отвечая на вопросы о реальности нахождения таких финансовых средств, М. Стронг в одном из своих интервью заметил: «Реакция Соединенных Штатов и их западных партнеров на вторжение Ирака в Кувейт показала, что при возникновении угрозы национальной безопасности ресурсы для покрытия расходов находятся быстро. Риск же глобальной деградации природной среды представляет собой такую угрозу безопасности, с какой никогда еще не приходилось сталкиваться».

Материал подготовлен по информационному обзору
академика В. А. КОПТЮГА
«Конференция ООН по окружающей среде и развитию»,
Новосибирск, 1992



ЭКОЛОГИЯ ПЕРЕСТАНЕТ БЫТЬ ПАДЧЕРИЦЕЙ, ЕСЛИ ПОДОЙТИ К НЕЙ С УМОМ

В. И. БОРЗОВ,
генеральный директор вневедомственного оздоровительно-экологического научно-практического объединения «Природа» имени В. И. Вернадского, председатель Координационного совета профсоюза экологов, Москва

В решении экологических проблем по-прежнему нет четкой стратегии. Лоскутность же подходов и латание дыр лишь усугубляют и без того плачевную экологическую ситуацию. Приостановить технический прогресс невозможно. Но даже если остановить все производство, огромного количества токсичных отходов рудничного, металлургического и других производств, а также бытовых отходов вполне достаточно, чтобы уничтожить население. Уже хотя бы потому, что ливневые и талые воды вымывают находящиеся в отвалах токсичные соли металлов и отравляют окружающую среду.

Рискну предложить концепцию: выход из критического экологического состояния видится в переходе к новым конструкционным материалам. Вырисовываются стратегия и тактика переходного периода.

ОТ ЖЕЛЕЗА К КОМПОЗИТАМ

Жизнь образовалась в условиях поверхностного «чехла» Земли, где все наиболее активные геохимические процессы уже прошли. После каменного и бронзового веков наступил железный, а точнее, век полиметаллов. Это привело к гигантским перемещениям огромных масс геологических пород (руд) по вертикали. Таким образом, поднимая глубинные материалы, мы имеем дело с химическими соединениями в токсичной для жизни форме. И процессы этого перемещения поистине глобальны, только железных руд добывается 1,2 млрд куб. м в год. А чтобы отравить почвенный биоценоз, достаточен слой от 0,5 до 3 см , т. е. годовая добыча

© 1992 г.

железных руд способна убить почвенный слой более 7 тыс. кв. км. То, что отвалы размещены локально, не устраняет их опасности. К тому же выплавка чугуна, стали и сопутствующие технологии экологически грязны и требуют большого расхода энергии и трудовых ресурсов.

Однако сейчас входят в практику принципиально новые материалы, для производства которых используется сырье именно поверхностного «чехла» (кремнеуглеродистые, стекловолоконные материалы, композиты, керамические соединения, алюминий). И это закономерно: в земной коре содержится 26% кремния, 7,5% алюминия и только 4,2% железа. Имея лучшие физические и механические свойства, чем железо, новые материалы постепенно вытеснят его как основной конструкционный материал. Так, стеклянная нить прочнее железной более чем в 6 раз, керамические материалы значительно более износо- и жаростойкие, некоторые сплавы алюминия приближаются по свойствам к титану.

Пока производство новых материалов находится на полуэкспериментальной стадии и довольно дорого. Но промышленные технологии потребуют в будущем в десятки раз меньше затрат труда и энергии. Значит, можно будет обходиться без гигантских закольцованных энергетических линий, опереться на малые энергетические системы. Отпадет надобность в АЭС. Выпуск новых конструкционных материалов и продукции из них значительно менее трудоемок. Станут бессмысленными гигантские промышленные центры — мегаполисы, которые сами порождают бесчисленные экологические проблемы.

Что же наступит скорее: генетическая деградация населения под воздействием негативных экологических факторов или приход века новых конструкционных материалов? Это зависит, с одной стороны, от повышения сопротивляемости человеческого организма, а с другой — от методов снижения отрицательного воздействия на экологию сегодняшней промышленности. Выбрав стратегию перехода к новым конструкционным материалам, необходимо проработать и тактику с учетом некоторой инерции промышленности. Было бы опрометчиво и непростительно махом обрубить финансирование металлургии. Необходима разумная поэтапность переориентации приоритетности ассигнований.

И в этом переходном периоде, когда экологическое мышление и экологическая грамотность находятся в зачаточном состоянии, **можно опереться на экономическое мышление и, как ни парадоксально, на устаревшие технологии. Почему? Потому что из-за несовершенства переработки материалов в≪отходы≫сбрасывается то, что может стать высококонцентрированным сырьем.**

Если мы отнесемся к нынешним «факторам загрязнения» как к такому сырью, то окажется, что решать экологические проблемы даже сегодня очень прибыльно. Естественно, при условии, что

разработаны простые технологии, которые внедряются и окупаются за несколько месяцев, легко вписываются в уже действующие производства с их ограниченными площадями. Есть ли такие технологии — у нас или за рубежом — либо сам разговор преждевремен?

На мой взгляд, здесь не следует надеяться на Запад. У нас самих их немало на экспериментальном уровне. Приведу примеры подобных технологий, экспериментальная апробация которых убедительно показала ошибочность представлений, будто экологические программы по своей сути затратны и экономически малоэффективны.

БОЛЬШУЮ НЕЛЕПОСТЬ, ЧЕМ СТРОИТЕЛЬСТВО ОЧИСТНЫХ СООРУЖЕНИЙ, ТРУДНО ПРИДУМАТЬ

В заводские или региональные очистные сооружения сбрасываются отходы гальванического, лакокрасочного, химического производства, эмульсии с металлообработки, отработанные масла. Получается смесь, переработать которую крайне сложно. В лучшем случае удается извлечь отдельные особо ценные компоненты, осадить шламы и очистить сбрасываемые воды до предельно допустимых величин. Шламы же вывозятся в шламохранилища или закачиваются в водоупоры, которые весьма ненадежны. Шламохранилища размываются ливневыми и талыми водами, а это гораздо опаснее открытых стоков предприятий, поскольку те не столь концентрированы и речной биоценоз худо-бедно к ним приспосабливается. Это даже не «залповый» аварийный сброс с накопителей, содержащих весьма концентрированные и многокомпонентные токсичные вещества. Такой аварийный сброс речному биоценозу выдержать гораздо труднее.

Возводить заводские очистные сооружения несуразно и с экономической точки зрения. Пристраивая многомиллионные очистные сооружения к устаревшим технологиям, остаточная стоимость которых — «копейка», мы становимся заложниками этих миллионов. До гигантских очистных сооружений стоки вообще не должны доходить. Эти сооружения могут оставаться лишь как резервные. **Значительно перспективнее встраивать малые системы непосредственно в ветви технологических линий.** Так, при гальваническом покрытии, скажем, хромировании, до 88—95% солей шестивалентного хрома (крайне токсичного соединения) уходит в стоки. Значительно проще отделить металл и вернуть в производство сразу за гальванической ванной, чем выделить его из общего слива или отстойника. Подобные решения возможны на всех технологических цепочках.

У нас в ВОЭНПО «Природа» разработана установка, которая позволяет не просто очищать, а перерабатывать стоки, извлекая

все ценные компоненты. Она многовариантная. Отделяя соли металлов из морской воды, может служить опреснителем. При небольших модификациях позволяет разрушать любые химические связи на уровне валентных оболочек атома (будь то боевые отравляющие или другие токсичные вещества), активизировать химические соединения, регенерировать растворители, отработанные масла. Например, полученная с ее помощью смесь масла или бензина с водой стоит месяцами, не расслаиваясь.

При введении до 17% воды в бензин свойства горючего существенно не меняются, а экологическая безвредность повышается.

Кто кого победит: отвалы нас или мы их?

Серьезной угрозой для нас являются гигантские отвалы горно-обогатительной и металлургической промышленности, которые расползаются вширь и поднимаются ввысь. Их переработка — задача первостепенной важности. Многие кооперативы пытаются использовать породу из них в качестве стройматериалов, порой не считаясь с тем, что в них содержатся токсичные соли металлов.

Сотрудники объединения «Природа» разработали вакуумную установку для выделения и разделения полного спектра металлов из этих пород, малопроцентных (забалансовых) руд, упорных (с плохо разделяемыми компонентами) руд, шламов, зол. Иными словами, из всех отходов, содержащих металлы, в том числе и редкоземельные, которые стоят зачастую существенно больше золота. Установка мобильная, ее мощность 50 т в сутки. Степень извлечения металлов — до 99%. Конечно, это не выход при колоссальных масштабах отвалов. Но важно, что есть возможность извлечь и расфракционировать все металлы.

Получение цинка, мышьяка, олова, редкоземельных металлов даст прибыль не менее 1000% в год, но это копейки по сравнению с той, которая возможна на следующем этапе. После того как из «отходов» извлечены все соли металлов, остаются силикаты, из которых удается получить высококачественные цементы. Объединение «Природа» разработало высокоэффективную дробилку, размалывающую в огромных количествах эти породы до величины примерно 3—5 тыс. ангстрем (крайне малая величина). В таком состоянии частицы обладают сильным связующим эффектом, на уровне высококачественных цементов. Имея эту технологию, мы разработали вертикально-слоистый, чрезвычайно легкий и достаточно прочный пенобетон с большими коэффициентами теплоизоляции, звукопоглощения и теплоустойчивости, способный служить несущим материалом.

В уже существующих отвалах содержится достаточно металла, чтобы удовлетворить даже растущие потребности в сырье на весь период перехода к новым конструкционным материалам. При производстве стройматериалов из очищенного сырья из отвалов снизится потребность в разработке и обустройстве новых карьеров, затрат в строительство экологически вредных цементных за-

водов. Принципиально новый материал позволит уйти от унылых домов-коробок и снизить трудоемкость строительства.

ЧТОБЫ МУСОР НЕ ОСТАЛСЯ ПРОСТО МУСОРОМ

Свалки мертвым кольцом охватывают города. На то, чтобы их разобрать и потом как-то использовать, не хватает ни сил, ни средств. Зачастую идут по пути наименьшего сопротивления и поджигают их. А ведь и здесь можно получать немалую прибыль и решать экологические проблемы. Что можно предложить?

Технология довольно простая. Мусорные машины заполняют бетонные пеналы размером 100x3x3 м, через которые проходят трубы теплообменника. В заполненный пенал вносят микроорганизмы брожения и перекрывают плитой. При процессе брожения образуется тепло, используемое для обогрева передвижных теплиц, которые устанавливают поверх пенала. Грунт в теплицах привозной. В результате брожения, которое длится около трех месяцев, образуется биогаз. После очистки и сжижения он используется для заправки газовых баллонов.

Через три месяца в перебродившую органику запускается калифорнийский червь, который плодится с огромной скоростью. На эту стадию уходит еще два-три месяца. Пропуская через себя органику, червь не насыщается солями тяжелых металлов, присутствующих в мусоре, они остаются в гумусе. Червь —прекрасный белковый корм для птицы, птицефермы можно устанавливать здесь же. Гумус проверяется на содержание тех или иных металлов, затем подбираются цветы, которые поглощают именно данные соли. Цветы могут приносить прибыль, как и продукция, получаемая на каждой предыдущей стадии.

Особо большие содержания металлов, в том числе ценных, можно утилизировать грибницей. Специальные установки позволяют при сжигании грибов получить соли редкоземельных металлов из минеральной части. И здесь прибыль. А очищенная земля возвращается на поля под технические культуры, чистота которых не имеет решающего значения.

По этому проекту у нас есть определенные расчеты, а практического эксперимента пока не было. Но дело в том, что здесь собраны в цепочку ранее многократно опробованные процессы и технологии. К примеру, успешно практикуются установки по биогазу, обеззараживание биологическим методом (цветами) солей вредных металлов, используется и калифорнийский червь.

А если речь идет только об органических отходах (бумага, древесина, тряпки, пищевые отходы), то можно предложить установку по переработке их в высококачественный бензин. За 8 часов из 10 т мусора можно получить 1 т бензина. Многие страны уже получают бензин из растительных отходов. Но западные установки стоят 7—8 млн дол. и представляют собой целый завод, требу-

ют строго выдержанного состава органики. Наша установка более универсальна и мобильна, размещается на автоприцепе. Из остающейся спекаемой золы можно формовать тротуарную плитку. Стоит установка 2,5 млн руб. При нынешней цене горючего она окупится за 2—3 месяца.

Можно перечислять и другие наработки ВОЭНПО «Природа» и те, которые мы привлекаем со стороны. Но ограничусь этим. Я не утверждаю, что наши решения единственно верные, скорее всего есть и другие. Подчеркиваю: главное — они есть.

ИЩЕМ ПАРТНЕРОВ НА ВЫГОДНЫЕ ДЕЛА

Некоторые из наших разработок уже прошли стадию малосерийного выпуска, какие-то находятся на стадии экспериментальных образцов или технической документации, эскизных проектов. Сейчас мы вынуждены несколько приостановить свою деятельность. Дело в том, что после развала Союза мы лишились производственных мощностей, находящихся в наших филиалах в бывших союзных республиках, а теперь пытаемся искать мощности в России. Казалось бы, найти их не сложно, ведь многие заводы загружены менее чем наполовину. Но им нужны заказы, обеспеченные материальными и финансовыми ресурсами, а работать даже на ближайшую перспективу они не готовы.

Не менее остра для нас и нехватка комплектующих, особенно когда речь идет о серийном производстве. К примеру, раньше редукторы мы получали из Харькова, теперь приходится приспосабливать иные, перерабатывать конструкцию. На это нужны время и средства. Изменения для серии так просто не даются. Общий экономический развал в стране не обошел стороной и нас.

Нашему объединению «Природа» не хватает сил и средств внедрить все свои проекты. Мы готовы к сотрудничеству со всеми заинтересованными лицами и организациями. На первом этапе нам нужно накопить определенные средства, чтобы потом финансировать и развивать перспективные, но менее выгодные программы.

В заключение хотел бы обратить внимание еще на одну злободневную проблему, которая требует объединения усилий. Сейчас из республик бывшего Союза, из «горячих» точек выезжают в Россию ученые и специалисты. Многие из них обладают интеллектуальной собственностью, имеют почти готовые к промышленному применению технологии, в том числе те, которые помогут в решении экологических проблем. Было бы непростительной расточительностью бездарно растерять это богатство.

Профсоюз экологов разработал программу создания экспериментального городка нового экологического типа (экограда) примерно на 2 тыс. семей.

Часть из них — бывшие военные, офицеры. Кроме того, что они прекрасные организаторы, у них есть и мобильная техника.

Для строительства поселка нужен участок земли в 100 га. Желательно, чтобы он был расположен недалеко от промышленных центров России и при этом не примыкал к крупному городу, чтобы завтра коммерческие структуры не перекупили тех людей, в которых мы вложим деньги. Ученых и бывших военнослужащих удержат в экограде жилье (комфортабельные коттеджи), условия жизни и работы.

В этом смысле привлекателен город Осташков, расположенный в экологически чистом районе средней полосы России, на Валдае, на берегу красивейшего озера Селигер, недалеко от Новгорода. По возможности поселок будет на самообеспечении. Мы намерены там внедрять новые высокоэффективные технологии, в частности, те, о которых шла речь в статье. Люди будут жить в комфортабельных коттеджах. В качестве временного жилья будет использоваться приватизированная гостиница в Осташкове. Если проект воплотится в жизнь, сам Осташков получит новые возможности, чтобы приобрести «второе дыхание».

Адрес ВОЭНПО «Природа» и
Координационного совета профсоюза экологов:
119034 Москва, а/я 486, телефон (095) 396-06-81.

●●●●●●●●●●●●●●●●

ВЫ ЕЩЕ УСПЕЕТЕ ПОДПИСАТЬСЯ НА ЭКО!

Индекс для индивидуальных подписчиков остался прежний - 71117.
Стоимость полугодовой подписки - 150 рублей.

Индекс для предприятий и организаций - 73540
И для них — другая цена — 1800 рублей.

ОБРАТИМ НАШУ БЕДУ СЕБЕ ВО БЛАГО

М. З. ЮРЬЕВ,
Москва

Правительственная программа углубления экономических реформ написана как макроэкономическая и не доведена до уровня предприятий. По промышленности предстоит подготовить самостоятельную программу, в которой должны быть четко определены пути спасения промышленного потенциала, отраслевые и территориальные приоритеты, возможные источники получения средств для реконструкции и развития предприятий и т.п. В этой работе важно учесть все конструктивные предложения, опереться на опыт промышленников и предпринимателей. С мнением одного из них мы хотели бы познакомить читателей.

Представляем автора.

М. З. ЮРЬЕВ, генеральный директор производственного объединения «Интерпром», президент Лиги промышленников России, вице-президент Союза промышленников и предпринимателей России, член президиума Торгово-промышленной палаты, член Российской трехсторонней комиссии. Свое дело начал с нуля в середине 1988 г. В 1989 г. его частное производственное объединение — тогда еще «Союзинтерпром» — выпустило товарной продукции на 4,5 млн руб., в 1990 г. — 58 млн, в 1991 г. — 186 млн (в те годы цены были фиксированными даже на частных предприятиях и росли незначительно), в этом году после скачка цен — 5,2 млрд руб.

Наша промышленность столкнулась одновременно с острой нехваткой инвестиций и низким платежеспособным спросом — как предприятий (в виде оборотных средств), так и населения. Причем инвестиционный голод держит в тисках не только предприятия, которые в силу структурной перестройки разорятся, но и те, чья продукция вполне конкурентоспособна на мировом рынке. Распространено мнение, будто он спровоцирован ошибочной налоговой политикой. Однако, по нашим расчетам, если сейчас инвестиции вывести из-под налогообложения, они увеличатся лишь на 17—20 млрд руб. Этого явно мало для спасения нашего про-

© 1992 г.

мышленного потенциала. Причина инвестиционного голода — скорее в недостаточности прибыли.

Впервые мы на себе испытываем то, что раньше знали из учебников: в рыночной экономике движущей силой развития является платежеспособный спрос. Чем он выше, тем больше заказов у промышленности, производящей потребительские товары. Она в свою очередь дает заказы поставщикам сырья и оборудования, и так далее. Нынче сбыта у предприятий нет зачастую не столько из-за высоких цен, сколько из-за малого платежеспособного спроса в сочетании с низким курсом рубля.

Переход от принудительного государственного накопления к естественному, которое наступит в условиях рынка и частной собственности, будет трудным и долгим. Ведь у нас отсутствуют традиционные для рыночной экономики источники накопления — государство, предприятия, население, иностранные инвестиции. С конца 80-х годов наше государство из-за расстройства финансов и перегрузки текущими расходами не сберегает ничего (под чисто государственным накоплением понимается разница между объемом государственных капиталовложений и дефицитом бюджета). Добровольные сбережения населения у нас исторически низки и никогда не превышали 3% валового национального продукта. К сожалению, нет простых способов, позволяющих автоматически переломить стереотипы поведения населения, резко увеличить его добровольные сбережения. Здесь не обойтись без перестройки всей системы социальной поддержки и социальной защиты. Что касается иностранных инвестиций, они, как правило, не идут в закрытую экономику, в экономику без устойчивой валюты.

Чем чревата такая ситуация? За время между падением промышленности в период от начала структурной перестройки до ее будущего роста, когда реально заработает рыночная экономика, промышленный потенциал может окончательно развалиться. Тогда подъем, обещанный правительством в 1995—1996 гг., если и начнется, то со слишком низкой точки — практически с нуля, как было со всеми развивающимися странами. Нельзя этого допустить, иначе придется проводить вторую индустриализацию.

На мой взгляд, в таких условиях единственно реальный путь развития российской промышленности (а не просто зарабатывания валюты) — ее существенная переориентация на экспорт. Вопрос в том, с чем выходить на внешние рынки. Упрощение — подразделять все страны на производящих и экспортирующих, с одной стороны, сырье, а с другой — готовую продукцию, прежде всего потребительскую. Между этими крайностями — огромный диапазон, охватывающий производство так называемых полупродуктов, полуфабрикатов, товаров производственно-технического назначения. Полупродукты отличаются достаточной высокой степенью переработки сырья и добавленной к нему стоимостью.

Так, из нефти («чистого» сырья) в результате ряда переделов на разных заводах производят этилен, потом винил-хлорид, поливинил-хлорид и наконец поливинилхлоридную пленку. Ее соединяют с бумагой, тканью или нетканными материалами и получают искусственную кожу, линолеум, клеенку т.п. Конечным потребительским товаром в данном случае является клеенка и линолеум.

Как показывает опыт, продать полупродукты на мировом рынке гораздо легче, чем конечную продукцию. На это и надо сориентировать нашу промышленность, тут у нас явное преимущество. Государственное планирование, в основном настроенное на нужды военно-промышленного комплекса, привело к тому, что наша промышленность во многом работает сама на себя, а не на конечного потребителя. Эту ее «самоедскую» сущность, чрезвычайно вредную в стране с замкнутой экономикой, мы может обратить себе во благо, открывая экономику. Если бы отечественная индустрия работала на конечного потребителя, но с нынешним качеством потребительских товаров, она не имела бы никакого экспортного потенциала.

Даже если наш завод сделает телевизор «Темп» абсолютно идентичным телевизору «Ташиба», завоевавшему популярность в мире, но написано на нем будет «Темп», его не купят и за пятую часть цены японского прообраза. Почему? Во-первых, покупатель не знает, сколько лет «Темп» проработает без поломки, а «Ташиба» уже хорошо зарекомендовала себя. Во-вторых, некоторые товары становятся символом преуспевания. Потребитель готов платить немалые деньги только ради того, чтобы гости видели, что у него есть такие вещи. В этом смысле аналогичная по качеству, но с другим названием вещь не будет выполнять данную функцию. Но на получение известности на рынках Европы и Америки у японских и южнокорейских фирм ушло по 20—25 лет. Нам потребуется, мягко говоря, не меньше.

Это не относится к полупродуктам производственно-технического назначения, потому что их покупателем является не розничный потребитель, не частные лица, а завод. Для него важны не внешний вид или марка производителя, а соответствие стандартам, сортности и цена. Он не станет платить лишнего за символ. Хотя в сфере продукции машиностроения, готового оборудования ситуация промежуточная. Там тоже ценится надежность машин и марка изготовителя.

Поэтому пленку, полимеры в гранулах и другие «обезличенные» полуфабрикаты производственно-технического назначения (на которых нет торговой марки изготовителя, а если есть, она никого не волнует) мы можем продавать уже сегодня. Практически вся продукция нашей химической промышленности конкурентоспособна за рубежом. Например, мое объединение «Интер-

пром» производит поликарбонат, который не хуже и не лучше западных аналогов, он просто соответствует принятому в мире стандарту и не дороже. Его с удовольствием покупают западные фирмы, и цену дают не демпинговую.

Сырьем для поликарбоната является фосген — боевое отравляющее вещество. Естественно, страны предпочитают покупать его, а не изготовлять. А если и производят, то только потому, что его не хватает. Производить и экспортировать такие полупродукты выгоднее, чем готовые товары. Судите сами: поликарбонат стоит 15 дол. за килограмм, а дорогой западный автомобиль (не чета нашему) в пересчете на вес — лишь 10 дол. за килограмм. Тогда как страна, экспортирующая сырье, находится в менее выгодном положении, чем продающая конечную продукцию.

Уже сейчас лучше других у нас живут заводы, производящие и экспортирующие металл, металлопрокат, химическую продукцию, а не товары народного потребления. Некоторые производства целесообразно переориентировать в этом ключе, вдохнуть в них новую жизнь. В программе развития промышленности приоритетным должно стать, на мой взгляд, техническое перевооружение химической и нефтехимической промышленности, производства металлоизделий (в том числе готовых частей и простых изделий машиностроительного гражданского оборудования), в меньшей степени — реконструкция производств дорогих строительных материалов. Эти категории изделий полностью удовлетворяют критериям, о которых я говорил, и соответствующие рынки нам вполне доступны.

Приведу пример с гигантским производственным объединением «Славич» в Переславле, производящим фото- и кинопленку и фотобумагу. Оно еще в прошлом году стало акционерным с приватизацией. К концу года не исключено, что объединение обанкротится, его продукция не выдержит конкуренции с западными фирмами на внутреннем рынке (даже при курсе рубля 1:120), не говоря уже о внешнем. Фотопленка фирмы «Кодак» не только лучше, но и не дороже. На мировом рынке по указанным выше причинам кассеты «Славич» не продать. Однако выход есть. ПО «Славич» производит пленку и бумагу гидрофином — способом, который на Западе использовался лет пятнадцать назад. Чтобы перейти на современную технологию, объединению достаточно поменять лишь 20% оборудования. После этого наша отечественная пленка будет не хуже, чем у «Кодака». Чтобы обойти проблему маркетинга, можно поставлять пленку этой фирме для упаковки. «Кодак» готов брать у нас пленку при скидке 5% с себестоимости при том, что реконструкцию «Славича» мы берем на себя. Средства на такую реконструкцию обязательно нужно изыскать, иначе будет разбазарена и большая часть (80%) вполне пригодного оборудования, которое в таком наборе вряд ли кому-то еще

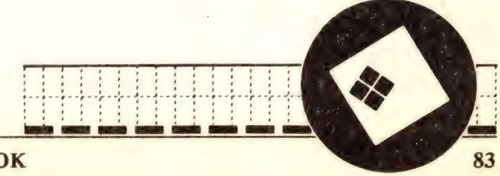
нужно, если объединение разорится. Таким способом мы постепенно закрепимся на внешнем рынке.

Итак, на ближайшие 20 лет нишей российской промышленности в международном разделении труда должно стать, на мой взгляд, производство полупродуктов для всего мира: выпуск не автомобиля и даже не станков, на которых он делается, а станин и узлов для этих станков. Такая страна ни в коем случае не является «сырьевым придатком», более того — это важно и политически. Ведь от государства, снабжающего весь мир полупродуктами, зависимость больше, чем от поставщиков сырья, которое можно заменить другим. Известно, что чем ближе в технологической цепочке вы находитесь к конечной продукции, тем слабее взаимозаменяемость компонентов.

Такой подход не исключает развития наукоемких производств высокой степени переработки в сферах, в которых у нас уже передовые позиции. Так, те предприятия военно-промышленного комплекса, которые производят технику и вооружение, а не вспомогательную продукцию, имеют вполне проработанные (и по международным меркам) проекты. Их немного — процентов десять, и их можно было бы «запускать», если были имелись инвестиции или хотя бы кредитные ресурсы.

Где взять средства? Многие уповают на кредиты Мирового банка. Но их явно недостаточно для решения наших масштабных задач. По моим сведениям, не менее чем 20—25 млрд дол. в виде долгосрочных кредитов готовы выделить частные западные банки напрямую нашим частным, приватизированным предприятиям. Пойдут они на это при условии, что правительство Российской Федерации или какой-либо орган от лица государства выступит гарантом. Речь идет о гарантировании возврата основной задолженности, а не выплаты процентов. Это очень существенный момент, потому что отсутствие гарантий на проценты вынуждает банк проводить достаточно тщательную экспертизу проектов. В его интересах получить назад свои деньги, а также прибыль, проценты. Причем эти кредиты не будут увеличивать наш внешний государственный долг, но только до момента их возврата (7—9 лет). Государственным предприятиям частные банки не согласны давать кредиты ни под какие гарантии.

Здесь очень важно выработать четкую процедуру: кто и по каким критериям будет принимать решения о том, кого и на каких условиях государство берет под свое покровительство. Иначе неизбежна коррупция.



И СНОВА О ПЛАТЕЖНОМ КРИЗИСЕ

Ю. М. ГОЛАНД,
кандидат экономических наук,
Институт физических проблем РАН,
Москва

В начале 1992 г. правительство заявило о том, что целью его политики является финансовая стабилизация. Для этого одновременно с освобождением цен началось жесткое ограничение бюджетных расходов и кредитования. Предполагалось, что это предотвратит многократный рост цен. Фактически же оптовые цены уже в январе выросли в 5 раз. В результате рост цен значительно опередил прирост платежных средств в обороте, что привело к лавинообразному разрастанию неплатежей предприятий как друг другу, так и бюджету и банкам. Взаимная задолженность предприятий ежедневно росла на 35 млрд руб., к началу июля неплатежи превысили 3 трлн рублей.

Несмотря на это, поставки продукции продолжались даже в тех случаях, когда поставщики не были уверены в оплате. Ведь обвального падения производства, которого можно было бы ожидать при таких масштабах неплатежей, не произошло. Госпредприятия, поддерживавшие традиционные связи друг с другом, надеялись, что государство все равно придет на помощь.

Такая ситуация поставила под сомнение весь замысел реформы. Смысл жесткой финансово-кредитной политики в том, чтобы повысить экономическую ответственность предприятий за результаты деятельности, принудить их к рыночному поведению. На первый взгляд, определенные успехи в этом направлении достигнуты. Из-за нехватки рублей доверие к ним повысилось. Однако одновременно в госсекторе в результате роста неплатежей экономическая ответственность еще более упала, а бартер расширился — налицо дальнейшая демонетаризация экономики вместо перехода к рынку.

Массовые неплатежи по существу аналогичны автоматизму в кредитовании, введенному кредитной реформой 1930 г., в том отношении, что демонстрируют нерыночный характер экономики. В таких условиях утверждения представителей правительства о завершении этапа финансовой стабилизации явно преждевременны.

© 1992 г .

Обратимся к ближайшей истории нормализации платежно-расчетных отношений в российской экономике.

Рост неплатежей попытались приостановить лишь в апреле текущего года, предоставив специальный кредит Центрального банка Российской Федерации в 50 млрд руб. Но и после этого неплатежи продолжали стремительно нарастать, чему во многом способствовали коммерческие банки, которые полученные средства зачастую направляли не предприятиям, а в высокодоходные операции на финансовом рынке.

В начале июля последовала серия новых директив: Указ Президента РФ «О нормализации платежно-расчетных отношений в народном хозяйстве Российской Федерации», постановление правительства и Центрального банка России «О порядке урегулирования неплатежей государственных предприятий», инструкция Минфина и ЦБ «Об урегулировании взаимных неплатежей государственных предприятий и организаций Российской Федерации».

В соответствии с ними была предложена такая схема.

Минфин получает право выдавать госпредприятиям в счет специальной кредитной линии целевой государственный кредит на пополнение оборотных средств сроком до двух лет. На местах образуются специальные комиссии для рассмотрения ходатайств предприятий о предоставлении такого кредита и других вопросов урегулирования неплатежей. В комиссию входят представители финансового органа, налоговой инспекции, собственника государственного имущества, банка и предприятия. Предприятие обязано представлять ей данные о кредиторской и дебиторской задолженности (сколько должно оно и сколько должны ему). Отрицательное сальдо оформляется в виде долговых обязательств предприятий, которые поступят в специально создаваемое при Госкомимуществе Агентство по управлению долгами госпредприятий. Эти обязательства Агентство реализует на рынке ценных бумаг и за счет полученных средств компенсирует сумму недопоступивших платежей предприятиям с положительным сальдо.

Попробуем разобраться в этой схеме. Насколько целесообразна избранная форма взаимозачетов?

На мой взгляд, она не учитывает некоторые факторы неплатежеспособности. Разрастание неплатежей вызвано прежде всего ростом цен. Более всего они выросли в начале технологической цепи. Так, за первое полугодие 1992 г. оптовые цены предприятий по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличились в промышленности в 14,6 раз, в том числе в черной металлургии — в 24 раза, в цветной — в 20,7 раз, в нефтехимической — в 18,9 раз. А в легкой промышленности — только в 9 раз, так как в ней цены быстрее натолкнулись на ограничение платежеспособного спроса населения, предпочитающего тратить деньги прежде всего на продовольствие.

В создавшихся условиях соотношение кредиторской и дебиторской задолженности больше зависит от отраслевой принадлежности предприятия, его места в технологической цепи, чем от качества работы. Чистыми должниками оказались в первую очередь конечные потребители, т. е. торговля, Министерство обороны, сельское хозяйство, наука, строительство. Предлагаемая схема взаимозачетов фактически означает примирение с завышенными ценами, подскочившими выше уровня платежеспособного спроса.

Некоторые специалисты возлагают надежды на оформление задолженности предприятий в виде долговых обязательств, в которых видят аналог векселей.

На мой взгляд, употреблять здесь термин «вексель» неправильно, ибо он подразумевает доверие к партнеру. А в данном случае фиксируется как раз неплатежеспособность предприятий. Предполагается, что эти долговые обязательства в перспективе можно обменять на акции предприятия-дебитора. Но кто же купит акции нерентабельного предприятия? Разве что рядовой гражданин, получивший приватизационные чеки и плохо разбирающийся в сущности акций. Или предприниматель, намеревающийся оздоровить предприятие. Однако тогда последнему необходим контрольный пакет акций... Аналогия долговых обязательств с векселями была выдвинута, исходя из предположения, будто введение вексельного обращения само по себе позволит устранить платежный кризис.

Думается, эти надежды преувеличены. Давно известно, что векселя нельзя приравнять к деньгам. Вексель — это обязательство заемщика через какое-то время оплатить стоимость продукции, поставленной ему в кредит. Сам факт поставки в кредит говорит о доверии поставщика к потребителю. Если поставщик, получив вексель, захочет им расплатиться со своим поставщиком, то тот согласится только, если доверяет первому векселедателю. В рыночной экономике вексель переходит из рук в руки в качестве средства платежа, но лишь среди узкого круга лиц, которые могут оценить его реальный «вес». Поэтому и возникла такая операция, как учет векселей, т. е. обмен их в банке на банкноты — обязательства банка, который пользуется всеобщим доверием. А банк производит учет только тех векселей, которым доверяет.

Такова идеальная схема, которая на практике осуществлялась с отклонениями. К примеру, достаточно широко использовались дружеские («бронзовые») векселя, за которыми не стояли реальные торговые сделки.

Банки учитывали такие векселя не потому, что были введены в заблуждение об их истинной природе (крупные банки в капиталистических странах, располагая агентурной сетью, достаточно осведомлены о взаимоотношениях предпринимателей), а потому, что они сами по тем или иным причинам заинтересованы в предоставлении кредита.

В условиях нашей страны эти болезни вексельного кредита проявятся еще сильнее, что уже продемонстрировал нэп.

Осенью 1923 г. возник кризис сбыта, который в некоторых чертах походил на современную ситуацию. Декрет о трестах весной 1923 г. обеспечил промышленным предприятиям свободу в ценообразовании, а летом они вздули цены на потребительские товары. Торговые организации согласились на эти цены в надежде, что осенью после реализации урожая повысится платежеспособный спрос, и выдали векселя, которые были учтены в банках.

Однако осенью выяснилось, что возможности спроса были преувеличены. Торговля оказалась заваленной товарами, не находящими сбыта. Многие торговые предприятия были не в состоянии платить по своим векселям, ухудшилось финансовое положение предприятий-поставщиков, резко сократился товарооборот. Тогда государство выдало дополнительные кредиты, отозвало протесты векселей, административным путем снизило цены.

Еще показательнее финансовый кризис конца 1925 г.

Нереальные планы развертывания промышленности и капитального строительства, принятые летом 1925 г., привели к кредитной инфляции и росту цен. Многие государственные и кооперативные организации попали в тяжелое финансовое положение и приостановили или вовсе прекратили платежи своим поставщикам. Те в свою очередь стали требовать от государства оплатить за счет бюджета или Госбанка обязательства несостоятельного должника, в противном случае грозя невыполнением плана.

Специальные комиссии Госбанка в первые месяцы 1926 г., проанализировав причины тяжелого финансового положения ряда крупных предприятий, вскрыли серьезные дефекты в практике вексельного кредита. Используя их материалы, заместитель председателя Госплана Г. Сокольников (бывший до января 1926 г. наркомом финансов) опубликовал в мае 1926 г. статью «Болезни вексельского кредита». В ней он утверждал, что возможность локализовать финансовые потрясения, предотвратить их распространение по цепи коммерчески связанных предприятий является преимуществом советского хозяйственного уклада. Но одновременно это может привести к иждивенчеству и бесхозяйственности.

Для смягчения этой угрозы он предлагал твердо придерживаться правила: предприятие-кредитор, продающее своим контрагентам товары в кредит, должно хотя бы частично нести потери из-за неплатежеспособности должника. Тогда, по его мнению, выданные векселя будут не просто «дружескими расписками», а документами, за которыми стоит надежное обеспечение. Одновременно Сокольников считал необходимым значительно повысить требовательность банков при учете и переучете векселей, чтобы они предоставляли кредит не только на основе кредитных планов, но и с учетом колебания конъюнктуры и положения каждого предприятия. Эти предложения не были претворены в жизнь, в эконо-

мике усилились директивные начала, что в конце концов привело к отмене вексельного кредита.

Итак, исторический опыт показывает, что сама по себе форма вексельного кредита не гарантирует бесперебойности в платежах. Вместе с тем введение коммерческого кредита как неотъемлемого элемента рыночного механизма желательно для установления новых рациональных производственных связей предприятий.

Как справедливо подчеркивал Сокольников, «в условиях растущего значения кредитных связей руководить «своим» предприятием означает в то же время наблюдать за делами своего контрагента». Вексельный кредит как раз и предоставляет такую возможность наблюдения, ибо всякая заминка в платежах сигнализирует о каком-то неблагополучии.

Но вернемся к нашей действительности.

Реализация принятой схемы разрешения платежного кризиса началась прежде всего по линии Минфина РФ. В середине июля 1992 г. Минфин стал предоставлять отдельным крупным предприятиям кредит на пополнение оборотных средств, получив для этого от Центрального банка 150 млрд руб. Общая потребность в подобном кредите оценивается в триллион рублей, из чего видно, что выделенные средства могут лишь облегчить положение, но не разрешить проблему в целом.

Этот кредит в соответствии с принятым порядком намечено предоставлять на определенных условиях. В частности, плавающая процентная ставка за него должна меняться в зависимости от того, будут ли расти (по сравнению с уровнем 1 июля 1992 г.) цены на выпускаемую предприятием продукцию в двухлетний период его погашения. При неизменных ценах она равна 10%, при повышении на 20% — 30%, на 70% и выше — 80%, при снижении цен на 5% — 5%, на 15% — 0%. Предполагается также ограничить рост расходов из фонда потребления до полного погашения этого кредита. Так, предприятие, получив целевой кредит под прирост оборотных средств, должно ограничить рост расходов из фонда потребления относительно июня 1992 г. половиной процента на каждый процент роста реализации продукции. Если предприятие не предоставляет справку о расходах из фонда потребления, финансовый орган вправе затребовать досрочно возвратить кредит.

Однако по опыту прошлых лет мы прекрасно знаем, что предприятия будут тем или иным способом обходить подобные ограничения. В то же время возможность получить кредит под 10% годовых при процентной ставке коммерческих банков, превышающей 80%, порождает у предприятий сильную экономическую заинтересованность в получении средств от Минфина. А так как механизм выбора предприятий-получателей не обнародован, то

можно предположить, что он будет определяться в первую очередь взаимоотношениями между чиновниками и руководителями предприятий со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Урегулирование взаимной задолженности по принятому порядку требовало участия Агентства по управлению долгами. Но и к концу июля оно так и не родилось. Тогда Центральный банк предложил порядок взаимозачетов, позволявший обойтись без Агентства. 28 июля 1992 г. на места была разослана телеграмма и.о. председателя Центрального банка В. Геращенко, вокруг которой в печати поднялся большой шум. Утверждалось, что заложенный в ней подход приведет к усилению инфляции, более того — сорвет экономическую реформу.

Так ли это и были ли основания для подобных утверждений?

Центральный банк так же, как и правительство, предложил урегулировать кредиторскую задолженность предприятий в размере, не превышающем сумму долгов в их пользу. Правда, по-разному мыслилась судьба сальдо. В телеграмме предусматривалась принципиальная возможность предоставления в октябре краткосрочного кредита для его оплаты и не упоминалось Агентство по управлению долгами («при наличии на 5 октября на отдельном счете 725 дебетового остатка коммерческий банк предъявляет его к принудительному взысканию с расчетного счета предприятия или оформляет краткосрочный кредит...»).

Под влиянием критики и на основе взаимных согласований между правительством и ЦБ телеграмма была скорректирована: с 1 октября судьба сальдо предприятий будет находиться в распоряжении этого Агентства («дебетовые и кредитовые остатки переносятся на Агентство и замораживаются»).

На мой взгляд, предложенная Центральным банком схема взаимозачетов не соответствует требованиям рыночной экономики. По существу она аналогична межминистерским зачетам, регулярно проводившимся в прежние времена, и не предусматривает возможность банкротства того или иного неэффективно работающего предприятия. Но эти замечания примерно в той же степени относятся и к порядку, принятому ранее правительством.

Из-за того, что оно недостаточно продуманно подошло к либерализации цен и вместе с ЦБ не приняло в самом начале этого процесса необходимых мер для локализации неплатежей, уже нет хорошего выхода. Надо выбирать меньшее из зол.

Ситуация дополнительно осложняется, если рассмотреть взаимоотношения предприятий не только между собой, но и с бюджетом. Около половины доходов бюджета составляет налог на прибыль. Складывается парадоксальное положение: при огромных неплатежах только 3,5% промышленных предприятий оказались по отчетности за январь-май убыточными. Почему? Потому что

предприятия считают прибыль не по оплаченной, а по отгруженной продукции. То есть фактически взносы в бюджет производятся не за счет полученной прибыли, а за счет оборотных средств. В этой ситуации трудно соблюдать все требования рыночной экономики при разрешении платежного кризиса.

Например, финансовые возможности бюджетных организаций зависят от государственного финансирования, они оказываются неплательщиками не по своей вине. Во многих случаях придется пойти на увеличение бюджетного финансирования и кредитования, даже если это будет связано с дополнительной кредитной эмиссией. Ведь альтернативой этому может быть резкий спад производства, если, наконец, прекратятся поставки неплатежеспособным потребителям.

Возможно, более уместной была бы другая схема взаимозачетов, которая применялась в конце 40-х годов в Западной Европе для клиринговых расчетов между странами.

Суть ее в том, что взаимные требования уменьшаются по кругу, где каждое предприятие является кредитором по отношению к последующему, а последнее — по отношению к первому. Взаимная задолженность при таком зачете уменьшается по минимальному звену круга.

Тогда же для выбора наиболее рационального порядка проведения зачетов были разработаны специальные математические формулы и правила. В наши дни, когда неизмеримо выросли мощности ЭВМ, такие задачи решаются без особого труда. Это позволяет вычленить из сложной экономической проблемы неплатежей ту часть, которую можно свести к решению математической задачи, и таким путем сократить неплатежи.

Хотя устранить фундаментальную причина неплатежей, которая заключается в несоответствии бюджетного финансирования и кредитования росту цен, таким образом, конечно, не удастся. Нужно использовать механизм, который побуждал бы снижать цены, приводить их в соответствие с платежеспособным спросом.

Поскольку первые предложенные производителями цены уже вошли в издержки производства, импульс к снижению цен должен распространяться по всей технологической цепи. Чувствительным объектом воздействия может стать фонд зарплаты предприятия. Сейчас предприятия из тех средств, которые все же поступают на расчетный счет, выплачивают зарплату в полном объеме. Целесообразно теснее связать прирост фонда зарплаты с уменьшением долгов предприятия, чтобы поставить его в такое положение, когда ему будет выгодно снизить цены и увеличить реализацию для обеспечения желательного уровня зарплаты. Здесь важно найти меру в предоставлении государственной помощи, дабы еще не снизить экономическую ответственность предприятий. В противном случае этот платежный кризис окажет-

ся не последним и, выйдя из него героическими усилиями, мы через какое-то время столкнемся с новым.

Правда, с 1 июля введен новый порядок расчетов, когда во многих случаях требуется предоплата. Однако жесткое выполнение этого требования в условиях недостатка оборотных средств может привести, с одной стороны, к дальнейшему спаду производства, а с другой — к тому, что неоплату поставленной продукции сменит непоставка оплаченных товаров.

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ОРГАНЫ МЕСТНОЙ ВЛАСТИ

Л. П. ИНЮТОЧКИН,
Управление финансовой и налоговой политики при областной администрации, Новосибирск

Российский рынок ценных бумаг прежде всего регулируется Положением об акционерных обществах, утвержденным постановлением Совета Министров Российской Федерации от 25 декабря 1990 г. N 601. Это первый российский документ, на основании которого государственная власть может осуществлять свои направляющие функции. В прежние времена эту роль выполняло союзное постановление N 590, тоже утверждавшее Положение об акционерных обществах. Но поскольку союзное законодательство практически утратило значение, местные органы власти в основном руководствуются постановлениями правительства Российской Федерации от 28 декабря 1991 г. N 78 и от 4 августа 1992 г. N 547. Появление этих документов дает возможность влиять на рынок ценных бумаг, контролировать его развитие, да и сам рынок под благотворным влиянием законов приобретает более упорядоченный и цивилизованный характер.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ

К выпуску и обращению допускаются только те ценные бумаги, которые прошли государственную регистрацию в финансовых органах. В ином случае они считаются незаконными, у эмитентов изымаются ценные бумаги, а также выручка, полученная от их

© 1992 г.

продажи. В настоящее время зарегистрированы ценные бумаги около 500 акционерных обществ, предприятий и организаций нашего региона. Нельзя сказать, что перечисленные выше требования усвоили абсолютно все эмитенты и инвесторы. Бывают такие курьезы, когда государственная организация называет себя акционерным обществом, но при этом заявляет: «Мы акции не выпускаем», что уже само по себе является полнейшим непониманием существующего порядка вещей. Иное дело — разновидности акционерных обществ.

Одни ограничиваются записью на счетах и создают общество закрытого типа с небольшим числом участников. Эмитенты здесь ведут себя крайне осторожно и не выпускают ценные бумаги для широкой продажи. В принципе им это и ни к чему: акции у них очень дорогие, они имеют узкий круг инвесторов — от 2—3 до нескольких десятков. Акционерные общества открытого типа выпускают ценные бумаги в виде обособленных документов и размещают их среди инвесторов посредством свободной продажи. Однако и в этом случае законодательством предусмотрено, что взамен акций могут выдаваться сертификаты (свидетельства), на Западе это давно уже практикуется. Как и в обществах закрытого типа, они могут не иметь бланков как таковых и пользоваться записью на счетах.

Сама по себе государственная регистрация ценных бумаг не является гарантией их надежности и доходности. Эмитент в случае открытой продажи ценных бумаг (т. е. продажи их любому желающему юридическому и физическому лицу) обязан проинформировать потенциальных покупателей о своем финансовом состоянии, условиях выпуска, направлении использования средств — обо всем, что так или иначе может повлиять на их решение. Эти и многие другие данные содержатся в так называемом эмиссионном проспекте, который должен публиковаться и быть доступен всем. Однако если в акционерном обществе закрытого типа число инвесторов предполагается расширить от ста и более или сумма эмиссии превысит 50 млн руб., то проспект эмиссии публикуется без объявления открытой подписки.

Государственная регистрация выполняет только одну роль: она как бы заверяет инвесторов, что эмиссионный проспект имеет тот минимальный набор сведений, который нужен для осознанного выбора. В противном случае он просто не принимается. За последние месяцы на рассмотрении в Управлении финансов и налоговой политики администрации области находилось 47 дел, зарегистрировано — 29. Документы возвращаются на доработку из-за неполноты или несоответствия сведений, содержащихся в проспекте эмиссии, требованиям инструкции № 2 Минфина Российской Федерации. За правдивость сведений, изложенных в проспекте эмиссии, отвечают только сам эмитент и аудиторская организация, которая проводила проверку его отчетности. В ближай-

шее время в Уголовный и Гражданский кодексы Российской Федерации будут внесены уточнения, предусматривающие наказание эмитентов и аудиторов за недостоверность сведений, опубликованных в проспекте эмиссии.

Грамотный инвестор никогда не купит бумаги, пока не получит подтверждения их государственной регистрации и не ознакомится с проспектом эмиссии тех, кто их выпускает. Следует крайне осторожно относиться к рекламным объявлениям, обещаниям выплачивать высокие доходы, различного рода гарантиям и т. д. Человек, никогда вплотную не сталкивавшийся с проблемами анализа финансово-хозяйственной деятельности, бухгалтерским учетом, конъюнктурным анализом товарного рынка и рынка ценных бумаг, вряд ли сможет правильно оценить качество сведений, данных в проспекте эмиссии. На рынке ценных бумаг ему не обойтись без профессиональных посредников — финансовых брокеров, инвестиционных консультантов, компаний, фондов. При помощи управления активами фонда, строжайшей регламентации и диверсификации посредники добиваются снижения риска инвестиций в ценные бумаги. Инвестиционные институты, совершая сделки, выполняя те или иные поручения своих клиентов, имеют право на работу со средствами населения только на основании специальных лицензий Министерства финансов Российской Федерации. Поэтому инвесторам, использующим их услуги, необходимо быть очень и очень внимательными.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Положение о лицензировании инвестиционных институтов должно быть утверждено в ближайшее время. Если исходить из сроков, оговоренных в постановлении № 78, областная администрация уже давно должна его использовать, но практически контроль пока невозможен, как невозможна деятельность и других организаций из-за отсутствия руководящих бумаг. Например, только этим объясняется, что типографии сегодня не спешат заниматься изготовлением акций. Они не имеют права приступить к их печатанью, не имея на руках лицензии Министерства финансов. Министерство же еще не разработало и не вынесло на рассмотрение правительства свои предложения относительно лицензирования таких предприятий. Может получиться так: предприятие заказало бланки, типография заказ выполнила, а финансовый контроль, не обнаружив соответствующего документа, вправе признать сделку незаконной.

Местные власти довольствуются пока вышедшим в свет Положением о лицензировании фондовой деятельности и с его помощью наблюдают за работой фондового рынка, на котором в нашем регионе успешно действуют Сибирская фондовая биржа, Западно-Сибирская фондовая биржа и другие. Грубое вмешатель-

ство во внутренние дела при этом исключается. Допустим, биржа получила лицензию на право заняться своей непосредственной деятельностью. Имеется положение, где изложены все ее требования как участника рынка ценных бумаг. Задача же местных властей следить за тем, чтобы требования биржи соответствовали действующему законодательству. Не выходя за правовые рамки, Управление финансов и налоговой политики может затребовать любые не конфиденциальные документы, связанные с деятельностью фондовой биржи либо фондового отдела биржи, а также проверять совершаемые ими операции с ценными бумагами.

В случаях отказа представить необходимые документы или выполнить требования по устранению недостатков лицензия на право биржевой деятельности данного юридического лица может быть приостановлена или отозвана.

АТТЕСТАЦИЯ

Каждая биржа сейчас организует школы подготовки брокеров. Существует договоренность с руководителями бирж об активном участии сотрудников финансового управления в работе этих школ. Однако мало обучить брокера. Специалисты, работающие в инвестиционных институтах, фондовых биржах, фондовых отделах бирж, должны получить у государства официальное подтверждение своей добросовестности и профессиональной подготовленности — квалификационный аттестат. В области создана аттестационная комиссия из 11 сотрудников научных и учебных заведений, а также практиков. В июне—июле предполагалось аттестовать около 100 финансовых брокеров, инвестиционных консультантов. Первая же аттестация, проведенная в июле, выявила, что рассчитывать на получение квалификационного документа могут далеко не все. Из 54 претендентов комиссия аттестовала лишь 22, остальные не обладали в полной мере профессиональными знаниями. Контроль за использованием квалификационных аттестатов возложен также на Управление финансов и налоговой политики. В случае невыполнения соответствующих требований аттестующий орган может аннулировать квалификационные аттестаты или приостановить их действие.

Подтолкнуть процесс приватизации можно с помощью акционирования государственных и муниципальных предприятий, а также введения приватизационных чеков. Для этого создана областная территориальная и районные комиссии, специализированные фонды помогут гражданам аккумулировать их приватизационные чеки.

Местные органы власти помимо контроля за осуществлением программы приватизации должны оказывать помощь нарождающемуся предпринимательству. И здесь неплохо подумать о создании ассоциации биржевиков. Она поможет им поддерживать вы-

сокий профессионализм, качественно готовить специалистов, развивать инфраструктуру рынка, проводить совместные научные разработки и исследования. Участники рынка ценных бумаг объективно тяготеют друг к другу. У нас существует несколько бирж, фондовых отделов бирж, инвестиционные институты, но пока они все разрознены. Даже взаимодействия между фондовыми и товарно-фондовыми биржами нет. Есть конкуренция — явление вполне нормальное. В то же время биржевики прекрасно понимают и необходимость контактов. Возможно, биржи рано или поздно объединятся. Пока этого не произошло, надо создать общественную организацию, связывающую всех участников рынка ценных бумаг — и биржи, и брокеров, и инвестиционные институты.

* * *

Местные органы власти районного, городского и областного уровня изучают вопрос о выпуске муниципальных облигаций (обязательств) для финансирования расходной части местных бюджетов и осуществления конкретных инвестиционных проектов, связанных с капитальными вложениями. В основном они адресуются учреждениям здравоохранения, культуры, спорта, а также предприятиям транспорта, жилищно-коммунального хозяйства. Займы предполагается обеспечить средствами, полученными от приватизации объектов торговли, бытового обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства и других.

Руководителям предприятий!

Центр социальных наук
ПРЕДЛАГАЕТ:
«Положение об организации общей долевой собственности работников».

Положение предназначено для использования в качестве нормативной и методической основы при проведении приватизации государственных предприятий. Оно создано специалистами Центра социальных наук. Успешно прошло апробацию. Соответствует действующему законодательству.

.Заявку с копией платежного поручения на сумму 370 руб. (плюс НДС) направлять по адресу:

630087 Новосибирск, а/я 270, Центр социальных наук

Наш расчетный счет 000468328 в Сибинвестбанке, г. Новосибирск, МФО 224819. Дополнительная информация по телефону в Новосибирске (8-38-32) 46-49-17, 25-99-00


ONE
THE UNITED STATES OF AMERICA
IN GOD WE TRUST
ONE

Мы приступаем к рассказу о человеке, который известен во всем мире серьезным людям, имеющим отношение к бизнесу и промышленности. Американец Ли Якокка, сын итальянских иммигрантов. Студент Лихайского университета, закончивший его с отличием; инженер-стажер в компании «Форд мотор», начавший с продажи партий автомобилей компании прокатным фирмам и дошедший до поста ее президента. Блистательная карьера! И после этого крах: разногласия с Генри Фордом-младшим.

Якокка был вынужден уйти из компании. Он стал президентом шедшей ко дну корпорации «Крайслер» и вывел ее из кризиса. Его имя знакомо почти каждому американцу. В 1986 г. он занимал, согласно опросам общественного мнения, второе место после президента Рейгана по популярности. В 1987 г., когда у нас буксовала перестройка именно из-за нерешительности в проведении реформы, наши промышленники и предприниматели были никому не известны, этот американский менеджер занимал почетное место по популярности в десятке известнейших людей (папа Римский, тот же Горбачев...). Пока мы внимали речам, звучавшим с политических трибун, в Америке героем стал Ли Якокка, спасший от гибели корпорацию «Крайслер», входящую в большую тройку автомобильных компаний США. Разные общества — разные герои...

Кто же такой Ли Якокка? Недосягаемый для бывшего советского хозяйственника супермен от экономики? Как показывает его книга «Карьера менеджера», сразу ставшая в США бестселлером, это не так. Впрочем, судите сами.

ПУТЬ МЕНЕДЖЕРА:
МАСТЕРСТВО И ПОИСКИ, ИСПЫТАНИЯ И ПОБЕДЫ

РОДОСЛОВНАЯ ГЕРОЯ

Отец будущего знаменитого бизнесмена Никола Якокка приехал в Америку из Италии двенадцатилетним мальчиком. На всю жизнь он сохранил влюбленность в эту страну, всю свою энергию направлял на достижение американской мечты. Он занимался ресторанным бизнесом, поскольку тот не требовал больших капиталовложений на первых порах. Никола был очень дружен с сыном. Любые его достижения воспринимались им как личные победы. От него Ли научился двум правилам. Первое. Нельзя сразу браться за капиталоемкий бизнес, поскольку в конце концов попадешь в зависимость от банкиров. Второе. Что бы ни случилось, люди хотят есть, поэтому в трудные времена стоит заняться ресторанным бизнесом.

© 1992 г.

Уже в десять лет мальчик за небольшую плату довозил сумки покупателей от маркета до дома. По выходным доставлял товар в овощную лавку, вставая до рассвета. Получал 2 доллара и столько овощей и фруктов, сколько мог дотащить до дома после 16 часов работы.

В 20-е годы семья была довольно богата. Но потом разразился кризис. Разорился и Никола Якокка. Опорой семьи стала мать, благодаря стараниям которой домочадцы все-таки не голодали. Видимо, к этим временам восходят принципы, исповедуемые в семье.

Необходимо быть бережливым во всем — и в быту (выбрасывать недоеденный хлеб так же грешно, как разбрасываться деньгами), и в бизнесе. Даже став богачом, Ли Якокка часть своих денег помещает лишь в очень надежные активы.

Нельзя тратить денег больше, чем зарабатываешь.

Берешь взаймы хоть двадцать центов — не забудь вернуть долг.

Нельзя падать духом, как ни тяжела ситуация. Надо верить, что лучшие времена придут. Это так же верно, как и то, что солнце не может не взойти на небосклоне.

Надо уметь наслаждаться жизнью. Ли вспоминает, как, попав в семидесятилетнем возрасте на площадку для игры в гольф, его отец бегом бросился за мячом.

В школе Ли Якокка чувствовал себя по-настоящему счастливым. Ему нравилось учиться. В десятом классе был избран председателем ученического совета. Настоящую предвыборную кампанию организовал его школьный дружок. Вот вам то, что мы называли общественной работой, но в американском варианте. Правда, после избрания Ли перестали интересовать его избиратели. И тут жизнь преподала будущей звезде в мире менеджмента серьезный урок: именно умение контактировать с людьми определяет ваш успех или неуспех.

Якокке удалось закончить школу с двенадцатым результатом (из более чем девятисот выпускников). Из возможностей, предоставляемых школой, он взял максимум: серьезные знания по общеобразовательным дисциплинам, научился выступать перед обширной аудиторией, приобрел навыки общения с людьми. Сам он считает, что будущий менеджер должен получить хорошее образование в области гуманитарных наук — прежде всего литературы, хорошо овладеть устной и письменной речью.

Затем последовали годы учения в Лихайском университете, металлургический и химико-технологический факультеты которого котировались в числе лучших в мире. По мнению Ли Якокки, именно тогда он научился рационально использовать свое время. Когда другие студенты отсыпались после кутежей, пропуская занятия, он усердно работал в течение времени, которое сам себе отвел, не давая отвлечь себя чем-то другим. Зато потом — футбол, пиво, встречи со знакомыми девушками.

Как показал опыт Якокки, успешный менеджер формируется еще в юности. Если во время учебы не научиться рационально мыслить и поступать, то позднее вряд ли это можно будет сделать, в том числе в любой школе менеджеров мира. Эти качества каждый будущий менеджер должен выработать у себя сам.

Так он работал и потом: упорный труд в течение недели и уик-энды, посвященные семье и отдыху. Поздно вечером в воскресенье, чтобы привести себя в рабочее состояние, он набрасывал план на неделю. Никогда, утверждает Якокка, он не считал предметом гордости работу без выходных и отпусков. Он считал, что нельзя доверить серьезное дело человеку, который в течение года не может выделить две недели, чтобы отдохнуть с семьей.

Еще в университете Якокка взял за правило следующее: если на тебя свалился поток разных дел, выдели главные, которые надо сделать обязательно и быстрее других. Этой способностью — выделять приоритеты — должны обладать все, кто занимается бизнесом.

Якокка начал учебу со специализации по машиностроению, а затем переключился на организацию производства. Кроме инженерных и экономических дисциплин он изучил психологию и психопатологию, причем позднее понял, что они были, пожалуй, важнейшими из всех, поскольку дают ответ на вопрос, что движет поведением человека в той или иной ситуации. Это, как считает Якокка, научило его быстро и точно распознавать характер людей.

Без летних каникул, за восемь семестров, он прошел все курсы в Лихайском университете. Сказалось честолюбивое стремление бывших итальянских иммигрантов достичь успеха, поддержать семью.

ПЕРВЫЕ ШАГИ

Еще до окончания университета у него возникло желание работать в компании «Форд». Интерес к этой фирме возник из общения с собственным 60-сильным «Фордом» выпуска 1938 г. При подъеме в гору у него часто внезапно летела шестеренка в коробке передач. Видимо, некто захотел уменьшить расход горючего, снизив мощность двигателя до 60 лошадиных сил. Это было бы прекрасно, если бы ездить приходилось только по равнинам. Но Лихайский университет был построен на горе.

Ли шутливо уверял своих друзей, что фирма явно нуждается в его помощи, настолько плох ее автомобиль.

Весной того года, когда Ли был на последнем курсе, спрос на инженеров резко повысился, поэтому он мог выбрать место работы по своему желанию. Но... его интересовали только автомобили.

Желание работать в компании «Форд» не прошло, поэтому Якокка договорился о встрече с представителем этой фирмы. Тот подъехал к зданию университета на роскошном автомобиле «Марк 1». От этой машины у будущего менеджера буквально захватило дух. Одного взгляда на нее, одного запаха кожи, которой был обит ее салон, было достаточно, чтобы он загорелся желанием всю оставшуюся жизнь работать у Форда.

В то время компания «Форд» подбирала инженерные и управленческие кадры следующим образом: представитель фирмы объезжал пятьдесят университетов и в каждом выбирал одного способного студента. Поскольку для работы в фирме «Форд» из Лихайского университета выбрали одного Ли Якокку, он был на седьмом небе.

В августе 1946 г. он начал работать в компании «Форд мотор» в качестве инженера-стажера по программе, которую называли «петля». Стажерам предстояло ознакомиться с полным циклом всех производственных операций. Они работали во всех закоулках компании по нескольку дней или неделе в каждом цехе. Считалось, что, пройдя такую стажировку, они хорошо знают все стадии производства легкового автомобиля.

Компания шла на любые издержки, чтобы привить им практические навыки. Стажеры работали на знаменитом заводе в Ривер-Руж, крупнейшем в мире промышленном комплексе. «Форд мотор компани» в то время владела также угольными шахтами и известковыми карьерами, поэтому стажерам удалось проследить весь технологический процесс: от добычи сырья до выплавки стали и затем ее превращения в автомобили.

Они осмотрели цехи мелкого и крупного литья, рудовозы, инструментальный и штамповочный цехи, испытательные треки, кузнечно-прессовый цех и сборочные конвейеры. Их ознакомили также с отделом закупок и даже с заводской больницей.

Это было лучшее в мире, как считает Якокка, место для изучения практического производства автомобилей. Завод в Ривер-Руж составлял гордость компании, и для его осмотра постоянно приезжали делегации из других стран. Это было еще до того, как японцы проявили какой-то интерес к Детройту, но Якокка не преминул отметить, что в конце концов и им предстоит в будущем тысячу раз совершать паломничество сюда.

Своими глазами увидел Ли Якокка то, о чем читал в книгах. Он работал у доменных и мартеновских печей; в инструментальном и штамповочном цехах, осваивал строгальные, фрезерные, токарные станки. Четыре недели проработал на сборочном конвейере. Ему было поручено закреплять чехол на системе электропроводки внутри рамы грузовика. Не тяжелая, но очень уж нудная работа. Его отец и мать однажды приехали на завод. Увидев сына в рабочем комбинезоне, отец ухмыльнулся и сказал: «И для этого тебе пришлось учиться семнадцать лет? Что же происходит с теми тупицами, которые не сумели закончить учебу на отлично?»

Наставники вели себя со стажерами доброжелательно, но рабочие не скрывали своей подозрительности и злобы. Бывшие студенты не понимали ее причины. Они даже попросили сменить значки с надписью «инженер-стажер» на значки «администрация». Но это только ухудшило дело.

К тому времени Генри Форд, основатель компании, уже состарился. Компанией управляла группа его преемников, среди которых выделялся Гарри Беннет, отличавшийся разнузданным нравом. Отношения между рабочими и управленческим персоналом сложились ужасные, а тут еще между ними вклинились эти инженеры-стажеры со своими значками «администрация». Многие рабочие были убеждены, что это шпионы, которых прислали за ними присматривать.

Несмотря на все сложности, молодые люди развлекались от души. Их всех поселили вместе. В свободное от работы время так же вместе

они по мере сил наслаждались жизнью. Программа стажировки не отличалась строгой организованностью, и если кто-либо из них решал отлучиться на пару дней и съездить в Чикаго, никто на заводе этого не замечал...

Прошло девять месяцев, предстояло стажироваться еще столько же. Но инженерная работа больше не привлекала. Якокке поручили сконструировать модель пружины сцепления. Он целый день потратил на то, чтобы сделать чертеж, а потом задался вопросом: «С какой стати я этим занимаюсь? Разве этому мне следует посвятить всю свою жизнь?» Его влекло туда, где делалось, как он считал, настоящее дело: в маркетинг, сбыт. Он предпочитал работать с людьми, а не с машинами. Конечно, наставникам по стажировке это не очень-то понравилось. В конце концов фирма наняла его как выпускника машиностроительного факультета и затратила на стажировку время и деньги... Но поскольку Якокка настаивал, пришли к компромиссу: ему дали возможность найти должность в сбытовой сети. Но сделать это на свой страх и риск. «Мы бы хотели удержать тебя в компании «Форд», — сказали ему, — но если ты предпочитаешь карьеру в сфере сбыта, тебе придется уйти отсюда и самому подобрать себе место».

... Когда он явился в контору нью-йоркского сбытового округа, управляющего на месте не оказалось, и пришлось говорить с двумя его помощниками. Якокка очень нервничал. Его специальностью было машиностроение, а не сбыт, поэтому единственный способ получить здесь место состоял в том, чтобы произвести в беседе выгодное впечатление.

У него было с собой рекомендательное письмо, которое он и вручил одному из помощников управляющего. Тот протянул руку и взял его, не отрывая глаз от газеты. На протяжении всей получасовой беседы он читал «Уолл-стрит-джорнэл» и ни разу на пришельца не взглянул.

Другой помощник держал себя немногим лучше. Он осмотрел ботинки претендента и явно проверил, не сбился ли у него галстук набок. Затем он задал пару вопросов. Как можно было догадаться, ему не понравилось то, что Якокка получил университетское образование и что он некоторое время провел в Дирборне. Стало очевидно, что он не собирается предоставлять Якокке место. «Не звоните нам, — сказал он, — мы вам сами позвоним». Якокка чувствовал себя так, будто не прошел пробу в каком-нибудь бродвейском театре. У него оставалась единственная надежда: сделать попытку в другом сбытовом округе. В Честере, штат Пенсильвания, неподалеку от Филадельфии, ему повезло больше. Управляющий окружной конторой готов был рискнуть и испытать его. Якокка получил маленькую должность служащего, ведающего продажей партий автомобилей прокатным фирмам.

В его обязанности входило вести переговоры с агентами по закупке автомобилей для прокатных фирм. Это оказалось нелегким делом. В те дни он был застенчивым и скованным, и всякий раз, когда приходилось начинать телефонный разговор, у него, что называется, поджилки тряслись.

Полагают, что хорошим торговцем надо родиться, что самому выработать необходимые для этого качества нельзя. Но Якокка не обладал природным талантом. В первые год-два он держал себя слишком официально и напыщенно. Со временем приобрел некоторый опыт и стал чувствовать себя увереннее. Освоив фактическую сторону дела, начал учиться тому, как преподносить ее клиентам. И вскоре люди начали прислушиваться к нему.

Для овладения искусством торговли требуются время и усилия. Необходимо снова и снова практиковаться в этом искусстве, пока оно не станет вашей второй натурой. Сегодня не все молодые люди это понимают. Видя перед собой преуспевающего бизнесмена, они не задумываются над тем, как много ошибок он допускал в молодости. Ошибки — неотъемлемая часть жизни, полностью избежать их невозможно.

Следует надеяться лишь на то, что они не обойдутся слишком дорого и что одну и ту же ошибку вы не совершите дважды, так считает Якокка.

...Во время войны производство легковых автомобилей было приостановлено, и между 1945 и 1950 гг. спрос на них был очень высок. Каждый новый автомобиль продавался по прейскурантной цене, даже дороже. Дилеры усиленно разыскивали клиентов, готовых расстаться с подержанной машиной, так как даже самый изношенный автомобиль можно было продать весьма прибыльно. Хотя Ли занимал маленькую должность, но неудовлетворенный спрос на автомобили придавал ей значительный вес. Он мог бы нажиться, если бы захотел жульничать. Кругом совершалось множество сомнительных сделок. Почти повсюду служащие окружных контор распределяли поступающие новые автомобили среди своих приятелей в обмен на подарки или денежные подачки.

Дилеры богатели. Люди платили за машины столько, сколько запрашивал рынок. Некоторые сотрудники окружных контор стремились воспользоваться ситуацией, и, обходя правила, заполучить свою долю из этой обильной выручки. Идеалистически настроенный, неискушенный юноша, только год как из колледжа, Якокка был глубоко потрясен происходящим.

В конце концов он оторвался от телефона и, покинув контору, стал в качестве разъездного агента по сбыту грузовиков и партий автомобилей для прокатных фирм посещать дилеров и консультировать их относительно условий и методов продажи машин. Он с головой окунулся в это дело. Наконец-то покончено с учением. Вот он, реальный мир! Целыми днями Ли разъезжал в своем новеньком автомобиле и делился только что обретенной премудростью с двумя сотнями дилеров, из коих каждый надеялся, что он сделает его миллионером.

В 1949 г. Якокку назначили управляющим зональной конторой в Уилкс-Барре, штат Пенсильвания. Его работа заключалась в том, чтобы поддерживать непосредственные связи с восемнадцатью дилерами. Она сыграла важнейшую роль в приобретении им практического опыта.

Именно дилеры всегда играли решающую роль в автомобильном бизнесе США, поскольку именно они осуществляют продажу и техниче-

ское обслуживание всех автомобилей, сходящих с заводских конвейеров. Поддерживая тесную рабочую связь с родительской компанией, они составляют подлинную квинтэссенцию американского предпринимательского корпуса.

Позднее, войдя в состав управленческого аппарата фирмы, Ли потратил много сил на то, чтобы поддерживать благополучие дилеров. Чтобы преуспеть в автомобильном бизнесе, необходимо чтобы штаб компании и дилеры выступали сплоченной командой.

Многие менеджеры автоиндустрии не сумели проникнуться этой идеей. В свою очередь и дилеры обижались на то, что их не приглашали сесть за общий стол. В представлении Якокки, все очень просто: одни только дилеры фактически являются клиентами компании. Поэтому здравый смысл диктует необходимость тщательно прислушиваться к тому, что они говорят, даже тогда, когда вам это не нравится.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ!

За годы службы в окружной конторе в Честере Якокка многое узнал о розничной торговле автомобилями, прежде всего от Мэррея Кестера, управляющего зональной конторой в Уилкс-Барре. Мэррей был настоящим мастером! Одна из его маленьких хитростей заключалась в том, чтобы звонить каждому клиенту через месяц после приобретения им новой машины и задавать неизменный вопрос: «Как понравился автомобиль вашим друзьям?» Мэррей рассудил, что, если спросить у клиента, как ему самому нравится машина, тому неизбежно захочется рассказать о каких-то неполадках в ней. Если же вы его спрашиваете, как понравилась машина его друзьям, ему придется сказать, что это отличный автомобиль. Даже если машина друзьям не понравилась, он вряд ли согласится с ними. Во всяком случае, не так скоро. Если хитрость сработает, нужно спросить у клиента фамилии и номера телефонов его друзей. Быть может, они заинтересуются и купят такой автомобиль.

Надо помнить: всякий покупатель станет в течение первых недель оправдывать свою покупку, даже если она оказалась неудачной.

Следуя примеру Мэррея, Якокка сам начал давать дилерам некоторые советы. Объяснил им, что следует «подготовить» покупателя, задать ему вопросы, которые могут подтолкнуть его к покупке. Но многие покупатели сами не знают, чего хотят, и профессиональный долг продавца состоит в том, чтобы помочь клиенту определить свое желание. Необходимо выяснить, как он намерен использовать машину. Следует также определить, какие расходы может позволить себе покупатель, чтобы предложить наилучший вариант оплаты.

Мэррей часто говорил о значении искусства завершать сделку. Обнаружилось, что большинство продавцов успешно справляются с предварительными стадиями продажи, а на последнем этапе часто просто не в состоянии твердо сказать: «Поставьте здесь свою подпись!»

Работая в Честере, Ли попал под влияние другого замечательного человека, который оказал на его жизнь большее воздействие, чем кто-

либо другой, если не считать отца. Это был Чарли Бичем, управляющий региональной конторы, ведавшей сбытом фордовских автомобилей на всем Восточном побережье. Он тоже получил инженерное образование, но впоследствии переключился на сбыт и маркетинг. Это был лучший из всех наставников, какие только были у Якокки.

Якокка пишет о нем так: «Чарли — южанин, отзывчивый, чудесный, очень толстый и внушительный человек с обаятельной улыбкой. Он обладал исключительной способностью вдохновлять других, вы за ним готовы были идти на самое рискованное дело, даже если отдавали себе отчет в том, что это грозит гибелью.

Он был наделен редким даром проявлять строгость и великодушие одновременно. Был случай, когда из тринадцати зон нашего сбытового округа моя зона оказалась по объему продаж на последнем месте. Я был этим очень расстроен. Увидев меня в гараже, Чарли подошел, обнял одной рукой и поинтересовался: «Чем это ты так угнетен?»

«Мистер Бичем, — ответил я, — у нас тринадцать зон, и по объему продаж моя заняла тринадцатое место».

«А, к черту, пусть это тебя не расстраивает, должен же кто-либо быть на последнем месте», — сказал он и двинулся дальше. Уже дойдя до своего автомобиля, он повернулся. «Но послушай, — крикнул он мне, — не вздумай оставаться на последнем два месяца подряд!..»

Он мог быть и предельно резок. «Делай деньги, — говаривал он. — Забудь обо всем другом. Запомни, парень, мы живем в системе, производящей прибыль. Все остальное — мишура».

Бичем имел обыкновение порассуждать о здравом смысле, о жизненных уроках, которые каждый должен извлечь сам для себя, об опасностях, от которых вас никто не предостережет. «Помни, Ли, — повторял он, — единственное, чем ты обладаешь как человеческое существо, — это твоя способность размышлять, это твой здравый смысл. В этом твое единственное реальное преимущество перед обезьяной. Помни, лошадь сильнее, а собака дружелюбнее. Поэтому, если ты не можешь отличить кучу конского навоза от порции ванильного мороженого — а многие не умеют, — это очень плохо, так как ты никогда не добьешься настоящего успеха».

Он прощал ошибки, но только в том случае, когда их признавали. «Всегда помни, — говаривал он, — что ошибки делают все. Беда в том, что большинство людей просто не хотят их открыто признавать.

Когда парень перепил, он ни за что на свете не признает, что сам виноват. Он попытается свалить вину на жену, любовницу, на детей, на собаку, на погоду, но никогда не возьмет ее на себя. Поэтому, если ты напьешься, не ищи оправданий, просто пойди и посмотри на себя в зеркало. А затем уже являйся ко мне».

На собраниях по итогам продаж он иногда несколько минут перечислял все оправдания, которые выслушивал по поводу плохой продажи автомобилей, чтобы никто не вздумал их повторять.

Он уважал людей, открыто признававших свои промахи. И не любил тех, кто постоянно выискивал оправдания или продолжал вести проигран-

ное сражение, вместо того чтобы начать новое. Чарли был бойцом и стратегом, всегда смотрел вперед и думал о том, что предпринять дальше.

Когда Ли стал более уверенным в себе и стал добиваться успехов, Чарли поручил ему обучать дилеров тому, как продавать грузовики. Он даже составил небольшой справочник под названием «Подбор и обучение продавцов грузовых автомобилей». У Якокки уже не оставалось сомнений, что он поступил правильно, расставшись с профессией инженера. Здесь, в сфере сбыта, творилось главное действо, и ему нравилось, что он находится в его центре.

Якокке очень повезло, и он оказался на надлежащем месте в надлежащее время. «Форд мотор компани» переживала муки реорганизации. В результате открылись широкие возможности для продвижения по служебной лестнице. Шанс подвернулся, и он им воспользовался. Вскоре Чарли стал все чаще посылать его во все новые округа.

Якокка разъезжал по всему Восточному побережью, посещал один город за другим в роли коммивояжера, таская с собой проекционный аппарат со слайдами, плакаты и схемы. Прибыв в какой-нибудь город в воскресенье вечером, он открывал пятидневные курсы обучения продавцов фордовских грузовиков. Ему приходилось говорить целыми днями, а во всяком деле, если в нем часто упражняться, со временем можно добиться мастерства.

Однажды, перед очередной поездкой на Юг, Чарли позвал его в свой кабинет. «Ли, — сказал он, — ты едешь туда, откуда я родом. Хочу дать тебе парочку советов. Во-первых, ты слишком быстро говоришь, когда обращаешься к этим парням, старайся говорить медленнее. Во-вторых, им не понравится твоя фамилия. Скажи им, что у тебя смешное имя — Якокка, а фамилия твоя Ли. Там, на Юге, это имя понравится».

И действительно, южанам это понравилось. Каждую речь Якокка начинал с этого сообщения, и слушатели приходили в бурный восторг. Он буквально обезоружил южан. Они совершенно забывали, что перед ними итальянский янки, и сразу же становились своими в доску. Якокка усердно трудился в этих поездках. Ему было необходимо познакомиться со всеми дилерами и продавцами Юга. Он съел там больше овсянки и острого томатного соуса, чем нормальный человек может вынести, но был счастлив. Он хотел окунуться в самую гущу автомобильного бизнеса, и теперь наконец достиг этого.

К 1953 г. Ли Якокка продвинулся до поста помощника управляющего сбытовой конторы Филадельфийского округа. Сбывают их дилеры или нет, автомобили продолжают сходить с конвейеров, и что-то с ними надо делать. Вот здесь-то и учишься вертеться. Либо сумеешь добиться результата, либо попадешь в беду — и очень скоро!

Начался дождь — ожидай ливня, а Якокку в 1956 г. дождь поливал изрядно. В том году Форд решил сделать упор не столько на эксплуатационные характеристики и мощность, сколько на безопасность автомобиля. Компания снабдила свои модели комплектом обеспечивающих безопасность устройств, который включал амортизационную накладку для приборного щитка. С завода прислали для демонстрации дилерам

фильм, который призван был доказать, насколько безопаснее машина с новой накладкой в случае, если водитель ударится головой о приборный щиток. В фильме утверждалось, будто накладка настолько упруга, что если с высоты второго этажа сбросить на нее яйцо, оно от нее отскочит, не разбившись. Вот на этот крючок и попался Ли Якокка. Он решил усилить эффект фильма, сбросив с высоты яйца на накладку. В зале, где состоялось региональное собрание сбытовиков, присутствовало свыше тысячи человек, когда он устроил демонстрацию эффективности этой потрясающей новой накладки. Разложив на сцене накладки полосой, он взобрался с коробкой свежих яиц на высокую лестницу. Самое первое сброшенное яйцо разбрызгалось по деревянному настилу. Аудитория взревела от восторга. Второе плюхнулось на плечо помощнику. Это также было встречено громовыми аплодисментами. Третье и четвертое яйца попали точно в цель. К несчастью, они тут же разбились. Наконец, пятое яйцо принесло желаемый результат, и публика стоя аплодировала. В тот день Якокка извлек для себя два урока. Во-первых, никогда не следует использовать яйца на собрании сбытовиков. И во-вторых, нельзя выступать перед клиентурой, не прорепетировав то, что намеревался ей сказать и продемонстрировать.

В тот день ему пришлось много раз краснеть, и эта история с яйцами как бы напророчила беду моделям 1956 года. Попытка компании сыграть на устройствах безопасности провалилась. Сама рекламная компания была хорошо задумана и отлично осуществлена, но потребителей она не убедила.

Продажи моделей «Форд» 1956 года повсюду шли вяло, и даже при этом сбытовой округ, где работал Якокка, оказался по объему продаж на последнем месте. Вскоре после инцидента с яйцами у него родилась новая и, как он считал, лучшая идея. Он решил, что любому клиенту, изъявившему желание приобрести новый «Форд» 1956 года, следует помочь совершить эту покупку, позволив первоначально оплатить лишь 20% стоимости машины, а затем в течение трех лет ежемесячно погашать свой долг взносами в сумме 56 долларов. Такая покупка по карману всем, и он рассчитывал, что она стимулирует продажи в округе. Назвал он свою идею «56 за 56».

Тогда система оплаты новых автомобилей еще только складывалась. План «56 за 56» взмыл, как ракета. Только за три месяца филадельфийский округ по объему продаж переместился с последнего места в стране на первое. В Диборке Роберт С. Макнамара, вице-президент, курировавший отделение «Форд» (впоследствии занимавший в кабинете Кеннеди пост министра обороны), пришел от этого плана в такое восхищение, что сделал его составной частью маркетинговой стратегии фирмы для всей страны. Позднее он подсчитал, что план «56 за 56» обеспечил дополнительную продажу 75 тысяч новых легковых автомобилей.

Итак, после десяти лет подготовки Якокка мгновенно превратился в удачника. Внезапно к нему пришла известность, и о нем стали говорить даже в высшем руководстве фирмы. В течение доброго десятка лет он трудился где-то в низах, а теперь перед ним открылись блестящие

возможности. Будущее вдруг предстало в новом, радужном свете. В награду за удачную идею ему дали повышение и назначили управляющим конторы вашингтонского столичного сбытового округа.

А теперь несколько слов о Макнамаре. Роберт Макнамара пришел в компанию «Форд» на одиннадцать лет раньше в составе знаменитой группы «вундеркиндов». В 1945 г., когда Генри Форд-младший демобилизовался из ВМС, чтобы принять от своего отца эту гигантскую, но переживавшую большие трудности компанию, ему понадобились талантливые управленцы. Сама судьба подкинула ему решение этой проблемы. И у него хватило ума не упустить представившуюся возможность.

Вскоре после окончания войны Генри получил интригующую телеграмму от группы из десяти молодых офицеров ВВС. Они хотели бы поговорить с Фордом, как гласил текст телеграммы, о «важной управленческой проблеме». Они сослались на рекомендацию самого министра обороны. Эти десять офицеров, служивших в отделе статистического учета ВВС, хотели продолжать работать в таком же составе, но уже в частном секторе.

Генри Форд пригласил их в Детройт, где лидер группы, полковник Чарльз Торнтон, объяснил, что его люди способны обеспечить снижение показателя себестоимости в компании «Форд» так же, как они добились снижения удельных затрат в ВВС. Торнтон сразу же заявил, что если Форда заинтересует предложение, ему придется принять группу в полном составе. Генри поступил мудро и согласился. Несмотря на то, что ни один из этих людей не был знаком до этого с автомобилестроением, двое из них, Макнамара и Эрие Миллер, впоследствии стали президентами компании «Форд».

Офицеры из ВВС пришли в фирму тогда же, когда Ли был принят инженером-стажером. Они также прошли «петлеобразный» курс стажерства. Поскольку они задавали множество сложных вопросов, их стали называть «вундеркиндами».

Роберт Макнамара заметно отличался как от других «вундеркиндов», так и от своих коллег-менеджеров в компании «Форд». Многие считали, что ему недостает теплоты, сердечности, но в действительности он был очень добрым, а также преданным другом. Но ум его был столь глубок и столь дисциплинирован, что подлинная его личность часто не была видна.

С ним не всегда было легко, а его строгие принципы личной честности могли свести с ума. Макнамара постоянно твердил, что боссу следует быть большим католиком, чем сам папа Римский, и кристально чистым.

Ли Якокка: «Он был самым умным человеком из всех, кого я знавал, обладал феноменальным коэффициентом умственного развития и необычайно цепкой памятью. Это был воистину титан мысли. У него была поразительная способность накапливать факты и ничего не забывать из того, что узнавал. Но Макнамара не только знал сами по себе факты, он умел их также предвидеть. В разговоре с ним вы чувствовали, что он в голове уже сопоставил соответствующие детали всех возможных вариантов и сценариев обсуждаемого решения. Он учил меня никогда не

принимать серьезного решения, не имея за душой по крайней мере двух его вариантов. А если речь шла о решении, связанном с суммой свыше ста миллионов долларов, то хорошо бы иметь и третий вариант.

Когда дело касалось очень больших затрат, Макнамара прикидывал последствия каждого из возможных вариантов решения. В отличие от многих, кого я знал, он обладал способностью держать в голове десяток различных планов и взвешивать все связанные с ними факты и цифры, не пользуясь при этом никакими записями. Тем не менее он учил меня заносить все свои идеи на бумагу. «Вы достигаете успеха, когда действуете импульсивно, — говорил он мне не раз. — Вы способны продать любому все, что угодно. Но в данном случае речь идет о затрате ста миллионов долларов. Отправляйтесь домой и вечером изложите свой великий замысел на бумаге. Если вам это не удастся, вы, следовательно, еще его не додумали». Это был ценный совет, и я с тех пор стремился ему следовать.

В деловом мире финансистов часто называют «крохоборами». Макнамара являл собой самого настоящего «крохобора» и воплощал в себе как сильные, так и слабые стороны этой категории управленцев. Лучшие из них — а Боб был просто выдающимся — обладали большими финансовыми талантами и внушительными аналитическими способностями. В докомпьютерные времена эти парни уже выполняли роль компьютеров.

По самой своей природе финансисты-аналитики стремятся придерживаться оборонительных, консервативных, пессимистических позиций. По другую сторону барьера оказываются парни из сферы сбыта и маркетинга — люди агрессивные, рисковые, оптимистичные. Эти последние всегда говорят «давайте сделаем», тогда как «крохоборы» постоянно предостерегающе объясняют вам, почему этого делать не следует. Любой компании необходимы обе стороны такого уравнения, так как естественная напряженность в отношениях между этими двумя группами создает свою собственную систему взаимосдерживающих и взаимоуравновешивающих сил.

Если «крохоборы» проявляют большую слабость, компании грозит банкротство. Но когда их влияние чрезмерно, компания не сможет удовлетворить рыночный спрос или окажется неконкурентоспособной. Именно это произошло с фирмой «Форд» в 70-х годах. Финансовые менеджеры возомнили, что в компании только они являются благоразумными людьми. Их позиция сводилась к следующему: «Если мы их не остановим, эти колдуны готовы привести нас к краху». Они видели свое назначение в том, чтобы спасать компанию от этих безумных фантазеров и радикалов, которые способны своими тратами довести компанию «Форд» до того, что она окажется преданной забвению. Они совершенно упускали из виду такое обстоятельство, как быстро может меняться ситуация в автомобильном бизнесе. Их компания угасала на рынке, а они тем временем и шагу не хотели сделать до следующего собрания, посвященного утверждению годовой сметы расходов».

Продолжение в следующем номере

Реферат подготовила Л. КОЛОСОВА

В издательстве «ДЕЛО»

Учредитель — Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации

ВЫШЕЛ В СВЕТ УЧЕБНИК

Пиндайк Р., Рубинфельд Д.
МИКРОЭКОНОМИКА

Пер. с англ. Объем 34 п. л.
Отпускная цена 130 руб.

Предлагаемый учебник американских экономистов — бестселлер на рынке экономической литературы. Он дает представление о границах микроэкономики, раскрывает сущность рыночного механизма.

Для книги характерны особое внимание к тем разделам микроэкономики, которые за последние годы заняли в ней ведущее место, — к стратегиям конкуренции, роли неопределенности и информации, а также анализу формирования цен в фирмах в условиях рынка, стремление объяснить, в том числе и на конкретных примерах, как использовать микроэкономику в качестве инструмента принятия решений.

Удачное изложение современных результатов делает книгу доступной широкому кругу читателей, в ней почти нет математических выкладок.

Учебник богато иллюстрирован схемами и графиками, содержит доступные для понимания примеры и задачи. Это позволяет глубоко разобраться в важнейших элементах рыночной экономики.

Для преподавателей и студентов вузов, слушателей системы повышения квалификации, хозяйственных руководителей и специалистов предприятий и организаций, научных работников, широкого круга читателей, интересующихся проблемами экономики.

Заявки направлять по адресу:
117571 Москва, пр. Вернадского, 82.
Телефоны: (095) 433-25-16, 433-25-93, 433-25-02.
Факс: 433-25-77.



КАРЛ ХЕСС

ТАК УСТРОЕН МИР

Издательство «Дело» при участии издательства «Catallaxy» и финансовой поддержке Международной академии менеджмента (Уфа) выпустило книгу КАРЛА ХЕССА «Так устроен мир. Экономика для юношества» (тираж 100 тыс. экземпляров, цена 50 руб.).

Те, кого заинтересовала эта книга, могут направить заявку на нее по адресу: 117571 Москва, пр. Вернадского, 82.
Тел.: (095) 433-25-16, 433-25-93, 433-25-02.

В книге, адресованной американскому подростку, а теперь и нам всем, просто и ясно, с позиций здравого смысла (не зря в переводе с латинского «экономика» означает «ведение домашнего хозяйства», а в переводе с греческого — то же самое, но с упором на издержки), рассказывается об экономическом фундаменте человеческой жизни.

К сожалению, нам мало что известно об этом. Говорить о деньгах у нас до сих пор считалось неприличным. В институте на политэкономии социализма нас учили, что при социализме все так же, как и при капитализме, только наоборот, и потому гораздо лучше. Совсем недавно в газетах писали, что дети должны быть благодарны государству за бесплатные обучение и образование, пионерские лагеря и кружки песни и пляски — и не только в душе. Никто не имеет права отказаться, если государство «направляет» тебя работать туда, куда тебе вовсе не хочется...

Поэтому не только дети, но и многие взрослые смутно представляют, откуда у государства деньги на бесплатные социальные блага, что такое дефицит бюджета, инфляция, девальвация, валютный курс, куда идут налоги и зачем они нужны, какими они должны быть.

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И МОНОПОЛИЯ

Карл Хесс придерживается взглядов нобелевского лауреата Милтона Фридмена о том, что лучше дать больше свободы капитализму, не связывая его высокими налогами и жесткими ограничениями. А как же монополизм, будто бы неизбежный при свободном предпринимательстве?

Еще в 1890 г. в США был принят закон, запрещающий компаниям объединяться, чтобы вытеснить конкурентов с того или иного рынка. Единственные монополии родились, потому что правительство позволило монополизировать рынок транспортным, энергетическим телефонным и даже мусорным компаниям. Но со временем и этому был положен конец. Люди поняли, что конкуренция улучшает обслуживание и приводит к снижению цен, чего не могут сделать ни государственная монополия, ни даже антимонопольный закон. На свободном рынке конкуренция — самое надежное средство против монополии.

Практически все, что делает правительство на деньги налогоплательщиков, можно делать через частные организации, не накапливая при этом горы долгов. Например, в США частных полицейских не меньше, чем в государственной полиции. Есть уже частные суды и даже частные тюрьмы, где правительство арендует камеры, чтобы поместить преступников.

Частный бизнес лучше обеспечивает страхование и социальную защиту, чем правительственные программы. Если человек вложит в обычные доходные акции сумму, которую он платит сейчас на государственное социальное страхование, то у него было бы в несколько раз больше денег при уходе на пенсию. Частное страхование выплачивает больше и быстрее, чем правительственное. Но так как люди вынуждены платить за правительственные программы, у многих не остается денег на частные.

БЕДНОСТИ ХВАТИТ НА ВСЕХ

Книга предлагает подумать над такими утверждениями.

* Чем больше тратится денег на школы, тем выше уровень образования.

* Издержки производства машин, расходующих меньше количество бензина, не следует перекладывать на покупателя, за это должны расплачиваться производители.

Еще недавно мы бы согласились с этим, но Карл Хесс доказывает, что эти утверждения абсолютно неверны.

Увеличение расходов на ученика практически не повышает качество образования. В системах государственного образования, характеризующихся сверхцентрализованной бюрократией и влиятельными профсоюзами, средства используются неэффективно и увеличивать их бессмысленно. Если же родители будут сами выбирать школу для своих детей, это заставит школы бороться за учеников и эффективнее использовать средства. Даже в этой сфере свободное предпринимательство и конкуренция играют важную роль.

Второй пример. В 1975 г. конгресс США принял закон, заставляющий автопромышленников производить более экономичные автомобили. Они без труда перешли на выпуск малолитражек, расходующих почти вдвое меньше бензина на 1 км за счет того, что машина стала значительно легче. При этом стоимость ее не уменьшилась, несмотря на экономию миллионов тонн металла, потому что люди были готовы платить дороже, чтобы иметь новый автомобиль.

Но была и еще одна стоимость, о которой никто не подумал. Ведь чем автомобиль тяжелее, тем он надежнее при аварии. Смертность людей при авариях в легких автомобилях вдвое выше, чем в тяжелых. Стоимость легких машин — не только доллары, это и человеческие жизни. Поэтому при ее расчете надо учитывать и страхование людей, погибших при авариях. Около 80% людей погибли в авариях потому, что их автомобиль был слишком легким...

Так нас подводят к мысли, что за все бесплатное кто-то расплачивается, и человеческое здоровье, силы, интеллект — вовсе не бесплатный, а наоборот, один из самых ценных товаров, который в будущем приобретет еще большее значение.

И еще одна ложная, но близкая многим из нас идея — разделить все поровну. Чтобы улучшить жизнь большинства людей, надо лишь отобрать деньги у самых богатых и разделить между всеми жителями страны.

И что произойдет?

В США примерно полмиллиона очень богатых семей, владеющих в среднем 6 млн дол., а суммарное их богатство превышает триллион. Если выложить эту сумму пачками стодолларовых банкнот, столб из них взметнет в космос! Но если разделить их между 250 млн граждан США, то на каждого придется лишь 4 500 дол., которых не хватит даже на подержанный автомобиль! Будут растрачены миллионы долларов, которые можно было вложить в предприятие, развитие образования или науки. А если отдать их правительству? Их хватит на выплату лишь пятой части его долгов.

Если же отнять заработки у всех самых высокооплачиваемых людей и отдать эти деньги на правительственные программы помощи бедным, то их хватит всего на 25 дней.

Стоит ли?..

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ — ПРОТИВ РАБСТВА

Без свободного предпринимательства невозможна и демократия.

Контроль над экономикой ведет к контролю над умами и в конечном счете делает человека без собственности собственностью кого-то другого. «Если ты потеряешь пра-

во владеть собственностью, то что может остановить других перед покушением на твое право жить? Разве можно разделить права человека и права собственности? Когда диктаторы приходят к власти, они всегда объявляют, что твоя жизнь отныне принадлежит им (государству или обществу) и что ты получишь в собственность только то, что они решили тебе дать. Тебя лишили прав человека и ты потерял права собственности. Это всегда взаимосвязано».

«Ты хочешь этого»? — спрашивает книга.

Мы узнаем, как действуют политические системы — тоталитаризм, а также коммунизм и фашизм, которые являются разновидностями первого. И социализм — более мягкая форма правительственного контроля, чем коммунистический тоталитаризм. Причина неуспеха социализма объяснена очень просто: государственные чиновники, в отличие от частных владельцев, не имеют мощных стимулов для эффективного ведения хозяйства.

Сдвиг в коммунистических системах к свободе предпринимательства означает одновременно сдвиг к демократии.

БЮДЖЕТ СТРАНЫ: МАСКА СНЯТА

Поскольку экономика страны — та же «кухня», только побольше, то сколько денег заработано, столько можно и истратить. Это относится и к правительственным расходам. Откуда берется и куда девается этот загадочный дефицит бюджета? Мы до сих пор не имеем четких и ясных сведений, с одной стороны, обо всех поступлениях (налогах) в нашей стране, а с другой — о расходных статьях.

Книга для американских подростков дает внятный ответ на этот вопрос. И нам интересно познакомиться с этими данными: во-первых, для сравнения, во-вторых, источники поступлений и трат в общем сходны, различаются лишь доли. Эти сведения помогут нам разобраться, что же это за дырявая бочка, куда стекаются наши денежки.

Итак, у правительства США нет своих денег. Оно получает их из следующих источников.

* Более 40% — от подоходного налога.

* Более 10% — от налогов, которые платят предприятия в добавление ко всем налогам, которые платят сотрудники предприятия.

* Более 30% — деньги, которые люди отдают правительству для поддержания социальных программ (социального страхования, медицинского обслуживания и др.).

* Менее 10% — от налогов на бензин, сигареты, игорный бизнес, алкогольные напитки и от платы за пользование общественными местами, как национальные парки.

* Около 5% — за счет займов.

Каждый год правительство США должно расходовать около 15% своих средств на проценты по долгам. Процент по национальному долгу приближается к 200 млрд дол. Эта сумма больше той, что правительство тратит на образование, здравоохранение, научные исследования. И больше половины расходов на оборону, составляющих около четверти федерального бюджета.

Главная часть расходов (более 40%) — затраты на социальное обеспечение. Но миллионы американцев непосредственно вкладывают миллиарды долларов в формирование этой программы, уплачивая налоги на социальное страхование.

Правительство вовсе не «дает» деньги людям, оно только оставляет часть заработанных ими денег. Всего налоги на уровне государства забирают около 20% заработанно-

го людьми. Если добавить местные, то получится, что в налоги уходит более 28% всего заработанного гражданами США. Никто не ожидает, что правительство выплатит все деньги, которые оно берет в долг. Ежегодные заимствования и называются дефицитом. Дефицит — это разница между деньгами, получаемыми правительством от налогов, и его расходами за год. Откуда берутся эти деньги? Правительство как бы продает доли участия в своем дефиците, национальном долге банкам, предприятиям, страховым компаниям и частным лицам. Или берет их из средств социальных программ. Почему же банки, компании и частные лица вроде бы и не заботятся, выплатит правительство долг или нет? Да потому, что вместо уплаты всей суммы долга оно платит часть его ежегодно в виде процентов.

ВЕЧНЫЕ РАСХОДЫ

Когда люди покупают дом, они обычно выплачивают ссуду 20 или 30 лет. За этот долгий срок они из-за процентов выплатят вдвое или втрое больше, чем сам займ. То же происходит с займом, который правительство берет для покрытия бюджетного дефицита. Государственный долг никогда не уменьшается, а только растет. И каждый год правительство платит по нему огромные проценты.

Это выгодная сделка для тех, кто может давать правительству в долг, и невыгодная — для обычных налогоплательщиков. В Америке программ правительства, и, соответственно, трат становится все больше, независимо от того, хочет этого или нет простой налогоплательщик (а что же тогда сказать о нас?!)

Примеры? Их сколько угодно! В свое время в США существовала правительственная программа, которая расходовала деньги налогоплательщиков, чтобы электрифицировать фермы. Организация, руководившая этой программой, никуда не делась и после того, как все фермы были электрифицированы. Сейчас она тратит деньги на то, чтобы все фермы имели телефонную связь, выполняет банковские операции. Никто не надеется, что она прекратит свое существование!

...Похоже, бюрократия во всех странах одинакова, и если дать ей волю, внедрит «наши методы» по всему земному шару!

ДЕНЬГИ ИЗ НИЧЕГО

Глава, объясняющая, как появляются «дутые» деньги, называется — странная история с Федеральным резервом.

...На банкноте США написано, что это банкнота Федерального резерва. Но ведь деньги может печатать только правительство. Может быть, Федеральный резерв — часть правительства? Нет, это группа частных банков, получивших монополию на выпуск бумажных денег (они составляют Федеральную резервную систему — ФРС). Только ФРС может определять, сколько денег печатать. Правительству не принадлежат банки, контролирующие количество долларов, находящихся в обороте, значит, оно не имеет контроля над деньгами. Контролируя количество денег, Федеральная резервная система определяет и их покупательную силу.

Главная причина этого — расходы правительства и вызванный ими огромный долг. Чтобы производить выплаты по этому долгу, правительство обращается к ФРС, которая скупает его долговые обязательства. Купив их, ФРС может заказать правительству напечатать больше денег. Новые деньги ничем не обеспечены, кроме правительственных долговых обязательств. Большинство людей, чтобы получить деньги, должны тру-

диться, изобретать, производить, предоставлять услуги. Так делают все, кроме Федеральной резервной системы.

Она создает деньги из ничего, имея специальный закон для всех банков, являющихся частью этой системы. Закон оговаривает сумму наличных, которой банк должен располагать, чтобы в любой момент выплатить деньги вкладчикам. Это резервный фонд. Его размер зависит от денежной массы, которую ФРС хочет запустить в экономику. Скажем, закон обязывает банки иметь в распоряжении наличную сумму в размере 10% всех вкладов. Но если люди захотели вдруг получить больше наличных, банк может занять их у ФРС. А Федеральный резерв просто просит правительство напечатать новые доллары и «платит» за них, выписывая чек правительству. При этом не создается никаких материальных ценностей, люди просто выписывают друг другу чеки.

Есть и более странные способы создания денег. Они описаны в книге, и нам любопытно о них узнать, потому что у нас подобные операции покрыты тайной... Но интересно, что объяснения похожи.

Так, в США политики объясняют, что денежная масса контролируется для блага людей. Выписывая новые чеки при покупке правительственных долговых обязательств, банки системы ФРС «разогревают» экономику, облегчая получение банковских ссуд. Уменьшая поступление новых денег, они «охлаждают» экономику. Получить заем труднее, так как процентные ставки растут.

Федеральный банк любит «разогревать» экономику в трудные для правительства времена, когда много безработных, неспособных заработать достаточно денег, чтобы платить налоги. И он «остужает» экономику, когда цены быстро растут из-за выпуска новых денег, предназначенных для покупки правительственных долговых обязательств. Все это происходит вовсе не из-за любви к правительству, а оттого, что банки получают ежегодно миллионы долларов от процентов, которые они устанавливают на «деньги», созданные для них буквально из ничего системой Федерального резерва.

Что же в итоге? Когда новые деньги попадают в оборот, они всем нужны во все большем количестве. Растет зарплата, растут и цены. Долларов становится все больше, и реальное производство не увеличивается. Все больше долларов охотятся за все меньшим количеством товаров.

Люди, видя обесценивание денег, отказываются от сбережений, предпочитая немедленно покупать товары. Это самое тяжелое последствие «дешевых» денег. Крепкая, стабильная экономика создает настоящие богатства: бизнес, заводы, развлечения, здравоохранение, книги, музыку, живопись, компьютеры. Для их создания необходимо, чтобы люди отказывались от покупки множества нужных им вещей и вкладывали средства в предприятие или новое дело. Если же деньги теряют ценность, люди предпочитают тратить их сегодня, чтобы они не подешевели завтра.

Как и все остальное, что делает правительство, создание ФРС в начале XX в. было объявлено благом для общества. И так как люди склонны доверять правительству, деньгами стали не драгоценные металлы или ювелирные изделия, как у первых банкиров, а банкноты Федеральной резервной системы.

Но правительство — это всего лишь группа чиновников. И группа политиков, избранных, чтобы принимать законы. Именно люди сочиняют законы и их толкуют. Закон — это то, как его толкуют. То же можно сказать и о деньгах.

Конгресс США, приняв в 1913 г. закон о Федеральном резерве, передал привилегию установления размеров выпуска денег 12 частным банкам, совместно контролирующим ФРС. Банки управляются советом директоров, члены которого получают свои

посты на 14 лет. Значит, люди, контролирующие ФРС, способны «пересидеть» президента США, правление которого ограничено двумя четырехлетними сроками. И могут не подчиниться новому президенту.

... Иногда даже кажется, что Карл Хесс чересчур стойкий приверженец Фридмена и слишком уж нападает на правительство, не упуская даже мельчайшего или спорного повода. Это напоминает не столь давние времена и критику «дяди Сэма» в газете «Правда». Но видно, так уж принято в свободном обществе...

Что же предлагается, чтобы противостоять действиям правительства ли, частных ли фирм, ущемляющих интересы граждан?

БЫТЬ НАЧЕКУ!

...Слушая политика или рекламодателя, надо думать и анализировать. Вот что пишет об этом книга.

«Если что-то называется «новым», спросите себя: «Новее чего?» Если что-то называется «улучшенным», задайте себе вопрос: «Что же было плохо раньше?» И «улучшенное» по сравнению с чем? Если что-то объявляется «двойной силы», надо установить разницу между этим и двумя экземплярами другого продукта. И соответствует ли этому цена?

Когда политики обещают быть прогрессивными, что они имеют в виду? Если они объявляют свои идеи новыми, можно ли найти доказательства этому? А если они действительно новые, то обязательно ли они полезные? Новое — не обязательно хорошее и эффективное. Короче говоря, каждое слово в рекламе, каждое слово, произнесенное политиком, должно быть обдумано.

А нам хочется только добавить: слушая политика, вспомни, что он обещал вчера...

Что же касается конкретно «дутых» денег, то подросткам предлагают обдумать довольно смелую идею, а не мелкие улучшения системы. Поскольку деньги — всего лишь информация о деньгах, то люди и предприятия могут договариваться о зарплатах и ценах без вмешательства правительства. И тогда деньги могли бы снова вернуть изначальную ценность, не повинуясь указам правительства или ФРС.

* * *

Полезных для нас сведений в этой книге много, пусть даже о чужой стране. Мы сможем узнать, как устанавливается валютный курс, действительно ли иностранцы «скупают Америку», и хорошо это или плохо. Почему зарплата в США выше, чем в других странах. Сколько надо минут работать людям в разных странах, чтобы заработать на булку хлеба и кусок мяса.

Но главная ее идея (нам еще предстоит ей проникнуться): БЛАГОСОСТОЯНИЕ СТРАНЫ И ТВОЕ ЛИЧНОЕ ЗАВИСИТ ТОЛЬКО ОТ ТЕБЯ. Не от Гайдара и Рейгана, не от папы, мамы или начальника, а от тебя лично. Вот что написано об этом: «Экономика основана на твоем личном поведении. Если ты жульничаешь, отлыниваешь от работы, надеешься на помощь (от правительства, от богатых), то и экономика будет такой же: жульнической, нищенской. А то и еще хуже: рабской».

В книге много внимания уделено личным качествам человека: твердости характера, способности принимать самостоятельные решения, чувству собственного достоинства. Здоровая экономика нуждается в таких людях... Вот так и работает мир!

Обзор подготовила Т. БОЛДЫРЕВА

О ЛЮДВИГЕ ФОН МИЗЕСЕ

Л. фон Мизес родился в 1881 г. в Лемберге (ныне Львов), входившем в состав Австро-Венгрии, в зажиточной еврейской семье инженера-строителя железных дорог.

Выпускник Венского университета, он в 1906 г. стал доктором права, но довольно скоро ушел из юриспруденции. Преподавал экономику, государственное право и управление. В 1913 г. был приглашен на профессорскую должность в Венский университет. В первую мировую войну артиллерийский офицер Мизес был на фронте с 1914 по 1917 г., затем служил экономистом в Военном министерстве.

После распада Австро-Венгрии работал в Венской торговой палате, ставшей экономическим штабом правительства и парламента. Как экономический советник правительства проводил жесткий антиинфляционный курс. Ему в немалой степени Австрия обязана тем, что не пережила столь разрушительной гиперинфляции, как Германия, и уже в 1992 г. стабилизировала свою валюту.

Русская революция 1917 г., кратковременная победа коммунистов в Баварии и Венгрии, подъем антикапиталистического движения в других странах — все это обратило интересы Мизеса к идеологии социализма. С того времени центральное место в его работах занимает критика социализма как экономической системы.

Разумеется, Мизес был далеко не первым на этой стезе. Но его предшественники атаковали социализм главным образом с позиций морали и права. Людвиг фон Мизес выдвигает тезис о невозможности рационального ведения хозяйства при социализме. Опубликованная в 1920 г. статья «Хозяйственный расчет в социалистическом обществе» содержала основную идею, развитую затем в книге «Социализм», опубликованной в 1922 г.

По мнению Мизеса, при социализме, то есть централизованно планируемом хозяйстве с устанавливаемыми сверху ценами, невозможен экономический расчет, поскольку цены не отражают спроса и предложения и перестают служить указателем, в каком направлении развиваться производству, чтобы обеспечить экономическое равновесие. А это значит, что регулировать экономику в целом правительство не может, и «регулируемая экономика социализма» на деле становится царством произвола составителей плана, иными словами, планируемым хаосом.

Монография «Социализм» неоднократно переиздавалась. В 1935 г. она вышла в английском переводе, затем была переведена на другие языки, почти с каждым новым изданием дорабатываясь и дополняясь автором.

К началу 20-х годов у Мизеса сложилась высокая научная репутация как у первоклассного педагога и автора статей и монографий («Теория денег и денежного обращения» (1912); «Хозяйственный расчет в социалистическом обществе» (1919) и др.). Его книга «Теория денег и денежного обращения» в

течение двух семестров была предметом обсуждения на семинаре Е. Бем-Баверка, имевшего мировое имя. Но всего этого оказалось недостаточным, чтобы Мизес получил в Венском университете не то что кафедру — профессорскую должность. Такое предложение было ему сделано, но затем дезавуировано по настоянию ряда профессоров-националистов. Причина — не только еврейское происхождение, но и либеральные убеждения, резко контрастировавшие с набиравшими силу идеями национализма и государственности.

Страсть к преподаванию нашла выход в организованном Мизесом частном семинаре, работавшем с 1920 по 1934 г. Его учениками были многие молодые люди, чьи имена впоследствии вошли в историю социальной мысли. Среди них экономисты Ф. фон Хайек — будущий нобелевский лауреат 1974 г., Ф. Махлуп, Г. Хаберлер, математик и философ К. Менгер-младший, социолог А. Шульц и др.

В 1934 г. Мизес эмигрировал в Швейцарию, а в 1940 г., после захвата Франции, — в США.

С 1943 по 1954 г. Людвиг Мизес служил в экономической комиссии Национальной производственной ассоциации. С 1949 по 1968 г. вел семинар по экономической теории в Нью-Йоркском университете. От активной преподавательской деятельности отошел в 1968 г. в возрасте 87 лет.

В 1949 г. опубликовал труд, который считал главным в своей жизни: «Человеческие действия: трактат об экономике». Работа стала бестселлером и была вскоре переведена на испанский, французский, итальянский, китайский и японский языки.

Мизес был среди основателей и руководителей созданного в 1947 г. «Общества Монт-Пелерн», объединившего экономистов-практиков и исследователей свободного рынка. Члены этого общества сыграли видную роль в формировании свободной экономики в своих странах.

Биограф Мизеса Мюррей Ротбард назвал свою книгу «Людвиг фон Мизес: ученый, творец, герой». При скудности жизни Мизеса внешними событиями у такого названия есть основания. Большую часть своей жизни он был героем не своего времени. Его взгляды были прямо противоположны господствовавшим на протяжении значительной части нашего века идеям государственного контроля и управления. Он казался многим современникам этаким Дон-Кихотом, рыцарем безнадежно устаревшего либерализма.

Читателю предлагается отрывок из книги Л. Мизеса «Бюрократия». Книга выйдет в издательстве «Гнозис» в октябре 1992 г. В настоящее время издательство «Catallaxy» готовит сборник малых работ Мизеса (совместно с издательством «Гнозис») и монографию «Социализм» (с издательством «Дело»).

Заявки на приобретение направлять по адресу:
113191 Москва,Суховский вал, 17/23. кв. 9.

БЮРОКРАТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Неосуществимость всестороннего государственного контроля. Социализм, т. е. полный государственный контроль над всеми видами экономической деятельности, неосуществим, потому что социалистическое общество не может обладать необходимым интеллектуальным инструментом экономического планирования и проектирования — экономическим расчетом. Сама идея централизованного планирования, осуществляемого государством, содержит внутреннее противоречие. Центральный орган управления производством в социалистическом обществе окажется беспомощным перед лицом тех проблем, которые он должен решать. Он никогда не будет знать, выгодны ли рассматриваемые проекты, не станет ли их осуществление напрасной тратой средств. Социализм должен привести к полному хаосу.

Осознанию этой истины долгое время препятствовали табу марксизма. Основная лепта, которую марксизм внес в успех просоциалистической пропаганды, состояла в том, что он объявил вне закона исследование экономических проблем социалистического общества. Такие исследования, по мнению Карла Маркса и его секты, были признаком иллюзорного «утопизма». «Научный» социализм, как Маркс и Энгельс называли придуманную ими разновидность, не должен заниматься такими бесполезными изысканиями. «Научные» социалисты должны довольствоваться прозрением, что социализм непременно наступит и превратит всю землю в рай. Они не должны доходить до такого абсурда, чтобы спрашивать, как будет работать социалистическая система.

Одним из примечательных фактов интеллектуальной истории XIX и начала XX вв. было то, что это марксово «Verboten»[1] строго соблюдалось. На тех немногих экономистов, которые осмеливались его нарушать, не обращали внимания, и вскоре они были преданы забвению. Только около 25 лет назад чары рассеялись. Невозможность экономического расчета при социализме была неопровержимо доказана.

Некоторые упрямые марксисты, конечно, пытались возражать. Они не могли не признать, что проблема экономического расчета была одним из наиболее серьезных вопросов социализма, и то, что социалисты на протяжении 80 лет фанатичной пропаганды тратили время на всякие пустяки, не догадываясь, в чем заключается главная проблема, было настоящим скандалом. Но они заверили своих встревоженных сторонников в том, что удовлетворительное решение будет найти совсем не трудно. И действительно, многие социалистические профессора и писатели как в России,

1 Verboten — запрещено (нем).

© 1992 г.

так и в западных странах предложили различные системы экономического расчета при социализме. Эти системы оказались совершенно несостоятельными. Для экономистов не представило никакого труда вскрыть их недостатки и противоречия...

Очевидно, что целью социалистического управления также будет обеспечение общества благами как можно в большем количестве и как можно лучшего качества, которые могут быть произведены при существующей обеспеченности факторами производства и техническими знаниями.

Социалистическое государство также будет стремиться использовать наличные ресурсы для производства тех благ, которые, по его мнению, более всего необходимы, и отказываться от производства тех, которые оно сочтет менее необходимыми. Но невозможность экономического расчета не позволит выяснить, какие методы производства будут наиболее экономичными.

Социалистические правительства России и Германии действуют в мире, большая часть которого все еще привержена рыночной экономике. Они поэтому имеют возможность использовать для своих экономических расчетов цены, устанавливающиеся за границей. Только потому, что они могут обращаться к этим ценам, они в состоянии производить расчеты, вести бухгалтерский учет и разрабатывать планы. Дело обстояло бы совсем иначе, если бы все страны ввели у себя социализм. Тогда уже больше не существовало бы цен, и экономический расчет стал бы невозможным.

Государственное предприятие в рамках рыночной экономики. Так же обстоит дело и с предприятиями, находящимися в собственности и под управлением центрального правительства или муниципалитетов страны, в которой большая часть экономической деятельности осуществляется на основе свободного предпринимательства. Для них экономический расчет также не представляет трудностей.

Нам нет необходимости задаваться вопросом, возможно или нет управлять подобными предприятиями, принадлежащими центральному правительству, штатам или муниципалитетам, так же как и частным предприятиям. Практика показывает, что власти, как правило, склонны отступать от системы, ориентированной на получение прибыли. Они не хотят вести дела на своих предприятиях, руководствуясь принципом как можно большей прибыли... Они готовы отказаться от прибыли или, по крайней мере, от части прибыли или даже понести убытки ради достижения других целей.

Какими бы ни были эти и другие преследуемые властями цели, конечным результатом такой политики всегда является субсидирование одних людей за счет других. Если государственное предприятие работает с убытками или приносит только часть той прибыли, которую оно могло бы получить, если бы действовало, руководствуясь исключительно мотивом прибыли, то сокращение его

доходов оказывало бы воздействие на бюджет и, следовательно, на налогоплательщика. Если, например, в принадлежащей городу транспортной системе с пассажиров взимается такая низкая плата за проезд, которая не позволяет возмещать эксплуатационные издержки, то налогоплательщики фактически субсидируют тех, кто ездит в поездах...

Как только предприятие перестает управляться в соответствии с мотивом прибыли, появляется необходимость принять другие принципы ведения его дел. Городские власти не могут просто сказать управляющему: «Не беспокойся о прибыли». Они должны дать ему более определенные и точные распоряжения. Какими могут быть эти распоряжения?

Сторонники национализированных и муниципализированных предприятий обычно отвечают на этот вопрос достаточно наивно: «Задачей государственного предприятия является предоставление обществу полезных услуг». Но проблема не так проста. Предоставление полезных услуг является единственной задачей любого предприятия. Но что означает этот термин? Кто, применительно к государственному предприятию, должен решать, является ли услуга полезной? И, что еще важнее, как мы узнаем, не слишком ли много заплачено за предоставление услуги, т. е. не отвлечены ли факторы производства, израсходованные при выполнении этих услуг, из других сфер, где их использование могло бы обеспечить предоставление более ценных услуг?

Для частного предприятия, стремящегося к получению прибыли, решением этой проблемы служит отношение людей. Доказательством полезности предоставляемых услуг является то, что достаточно большое число граждан готово платить запрашиваемую за них цену. Не может быть никакого сомнения в том, что покупатели считают полезными услуги, предоставляемые булочниками. Они готовы платить цену, запрашиваемую за хлеб. При этой цене производство хлеба обычно расширяется до тех пор, пока не наступит насыщение, т. е. пока дальнейшее расширение не станет отвлекать факторы производства из отраслей промышленности, на продукцию которых существует более интенсивный спрос потребителей... Мотив получения прибыли заставляет каждого предпринимателя оказывать те услуги, которые потребители считают наиболее необходимыми.

Ценовая структура рынка говорит им, насколько они свободны в выборе той или иной отрасли для своих капиталовложений.

Но если государственным предприятием станут управлять, не обращая внимания на прибыль, поведение людей более не будет служить критерием его полезности. Если центральные или муниципальные власти полны решимости продолжать производство, независимо от того, что эксплуатационные затраты не окупаются денежными поступлениями, получаемыми от покупателей, то где

может быть найден критерий полезности оказываемых услуг? Как мы можем узнать, не слишком ли велик дефицит, связанный с этими услугами? И как выяснить, нельзя ли сократить дефицит, не снижая ценности услуг?

Частный бизнес обречен, если его деятельность приносит одни убытки и невозможно отыскать какие-либо способы исправить ситуацию. Его нерентабельность является доказательством того, что потребности его отвергают. Применительно к частному предприятию этим приговором никоим образом невозможно пренебречь и продолжать дело...

С государственным предприятием дело обстоит иначе. Здесь появление дефицита не считается доказательством несостоятельности. Управляющий не несет за это ответственности. Его хозяин, государство, поставило себе целью продавать по такой низкой цене, что убытки стали неизбежными. Но если государство ограничивает свое вмешательство установлением фиксированной продажной цены, а все остальное предоставляет управляющему, то это дает ему полную свободу доступа к фондам казначейства.

Важно понимать, что наша проблема не имеет никакого отношения к необходимости предотвращения преступных злоупотреблений властью со стороны управляющего. Мы исходим из того, что центральное правительство и муниципалитет назначили честного и способного управляющего, и что моральный климат в стране или городе и организация интересующего нас заведения обеспечивают удовлетворительную защиту от какого-либо укрывательства преступных действий. Перед нами стоит совершенно иная проблема. Она возникает в связи с тем, что любая услуга может быть усовершенствована путем увеличения затрат. Какими бы отличными ни были больница, метро или система водоснабжения, управляющий всегда знает, как он мог бы усовершенствовать услуги при условии доступа к необходимым фондам. Ни в одной из областей человеческих потребностей не может быть достигнуто такое полное удовлетворение, что какое-либо дальнейшее усовершенствование стало бы невозможным.

Специалисты стремятся обеспечить более полное удовлетворение потребностей только в своих особых отраслях деятельности. Они не должны и не могут думать об ограничениях, которые расширение их завода наложит на удовлетворение других видов потребностей. Директор муниципальной больницы не обязан отказываться от какого-либо улучшения деятельности своего учреждения, если это будет препятствовать улучшению работы метрополитена, и наоборот. Честный и умелый управляющий как раз и должен стремиться к максимальному улучшению качества услуг, предоставляемых его предприятием. Но поскольку он не ограничен какими-либо соображениями финансового успеха, осуществ-

ляемые им затраты лягут тяжелым бременем на государственную казну. Он превратится в безответственного растратчика денег налогоплательщиков. Поскольку этого нельзя допустить, государство должно позаботиться о подробной регламентации управления. Оно должно точно определить качество и объем предоставляемых услуг и продаваемых товаров, оно должно разработать подробные инструкции относительно того, какие методы следует использовать при покупке материальных факторов производства, найме и вознаграждении рабочей силы. Поскольку счет прибылей и убытков служит критерием успеха или неудачи управления, единственным способом заставить управляющего отвечать перед его хозяином, т. е. перед казначейством, будет ограничить свободу его действий правилами и предписаниями. Если он считает целесообразным истратить больше, чем позволяют инструкции, он должен подать заявку на дополнительное выделение денег из бюджета. В этом случае право решения остается за хозяином — правительством или муниципалитетом. Такой управляющий является не администратором коммерческого предприятия, а бюрократом, т. е. должностным лицом, которое обязано соблюдать многочисленные инструкции. Критерием хорошего управления будет не одобрение покупателей, выражающееся в избытке выручки над затратами, а строгое соблюдение определенного набора бюрократических правил. Верховным законом управления является подчинение таким правилам.

Правительство или городской совет будут, конечно, стремиться разрабатывать такие правила, которые сделали бы предоставляемые услуги максимально полезными, а дефицит — не выше максимально допустимой, с их точки зрения, величины. Но это не отменяет бюрократического характера руководства делами. Управляющие обязаны подчиняться определенному набору инструкций: только это имеет значение. Управляющий не отвечает за результаты своей деятельности, если его поступки правильны, с точки зрения этих инструкций. Его основной целью не может быть эффективность как таковая, ею является эффективность в рамках соблюдения определенных предписаний...

Единственной альтернативой бизнесу, стремящемуся к получению прибыли, является бюрократическое управление. Было бы абсолютно недопустимо наделить отдельное лицо или группу лиц правом свободного распоряжения государственными средствами. Власть управляющих национализированными или муниципализированными предприятиями необходимо ограничить бюрократическими средствами, если мы не хотим, чтобы они сделались безответственными растратчиками государственных денег, а их управление расстроило весь бюджет.

БЮРОКРАТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Как государственное вмешательство и подрыв мотива получения прибыли приводят к бюрократизации бизнеса? Частное предприятие никогда не станет жертвой бюрократических методов управления, если единственной целью его деятельности является получение прибыли...

Но мы живем в век всеобщей критики этого мотива. Общественное мнение считает, что он в высшей степени аморален и наносит огромный ущерб общественному благосостоянию. Политические партии и правительства стремятся уничтожить его и заменить тем, что они называют принципом «государственной службы» и что в действительности является бюрократическим управлением...

Так, нацисты преуспели в полном уничтожении мотива прибыли в сфере управления производством. В нацистской Германии больше нельзя говорить о свободном предпринимательстве. Здесь больше не существует предпринимателей. Бывшие предприниматели сведены до статуса Betriebsfuhrer (руководителей предприятий). Они не вольны в своих действиях: они обязаны безоговорочно выполнять распоряжения Центрального совета производственного управления и подчиненных ему территориальных и отраслевых органов. Правительство не только определяет соответствующие цены и процентные ставки, величину заработной платы рабочих и служащих, объем производимой продукции и методы, применяемые в производстве, оно назначает определенный доход каждому руководителю предприятия, фактически превращая его таким образом в получающего жалованье государственного служащего. Эта система, за исключением использования некоторых терминов, не имеет ничего общего с капитализмом и рыночной экономикой.Это просто социализм немецкого образца, Zwangswirtschaft[2]. От социализма русского образца, т. е. системы прямой национализации всех предприятий, он отличается только технически. И так же, как русская система, он является чисто авторитарным способом общественной организации.

В остальных частях мира дело не зашло так далеко. В англосаксонских странах по-прежнему существует частное предпринимательство. Но общая тенденция нашего времени заключается в том, чтобы позволять государству вмешиваться в частный бизнес. А такое вмешательство во многих случаях навязывает частным предприятиям бюрократическую форму управления.

Ограничение размеров прибыли. Государство может использовать различные методы для того, чтобы ограничить прибы-

2 Zwangswirtschaft — централизованно управляемое хозяйство (нем.).

ли, которые предприятие вправе зарабатывать. Наиболее часто используются следующие методы.

1. Ограничиваются прибыли, которые могут получать определенные виды предприятий. Избыток должен или передаваться властям (например городским), или распределяться в виде премий среди наемных работников, или должен быть ликвидирован путем снижения тарифов или цен, взимаемых с покупателей.

2. Власти имеют право определять цены и тарифы, которые предприятие может назначать на продаваемые товары или предоставляемые услуги. Они используют это право для предотвращения того, что они называют избыточными прибылями.

3. Предприятие не имеет права за продаваемые товары и предоставляемые услуги взимать цену большую, чем фактические издержки плюс дополнительная сумма, определяемая властями либо как процент от издержек, либо как фиксированная надбавка.

4. Предприятие имеет право зарабатывать столько, сколько позволяют рыночные условия, но налоги поглощают всю прибыль или ее большую часть сверх определенной суммы.

Для всех этих случаев общим является то, что предприятие не заинтересовано более в увеличении своих прибылей. Оно теряет стимул к снижению издержек и к ведению своих дел как можно более эффективными и дешевыми средствами. Но одновременно все трудности, связанные с усовершенствованием технологии и попытками снизить издержки производства, остаются. Риск, сопряженный с внедрением новых методов, позволяющих сократить издержки производства, ложится на предпринимателя. На нем остается и обязанность разрешать конфликты, связанные с требованиями работников о повышении заработной платы.

Общественное мнение, введенное в заблуждение лживыми баснями социалистов, торопится во всем обвинить предпринимателей. Именно их безнравственность, говорят нам, приводит к снижению эффективности. Если бы они были такими же сознательными и преданными делу улучшения общественного благосостояния, как бескорыстные государственные служащие, они бы неуклонно стремились делать все, что только в их силах, для усовершенствования предоставляемых ими услуг, даже если бы это не имело отношения к их эгоистическим корыстным интересам. Именно их подлое стремление к наживе срывает работу предприятия в условиях ограничения прибылей. Почему человек не должен стараться работать как можно лучше, даже если он не ждет никакой личной выгоды от добросовестного исполнения своих обязанностей?

Не может быть ничего более нелепого, чем ставить таким образом бюрократа в пример предпринимателю. Бюрократ не стремится к улучшениям по собственной воле. Он обязан подчиняться правилам и предписаниям, установленным вышестоящим органом. Он не имеет права внедрять нововведения, если их не одоб-

рило его начальство. Его долг и главное достоинство — быть послушным.

Давайте возьмем в качестве примера условия армейской жизни. Армии, безусловно, являются самыми идеальными и совершенными бюрократическими организациями. В большинстве стран ими командуют офицеры, искренне преданные единственной цели: сделать вооруженные силы своей страны как можно более эффективными. Тем не менее руководство военными делами характеризуется упрямой враждебностью к любой попытке произвести улучшения. Говорят, что генеральный штаб всегда готовится к прошедшей войне и никогда — к войне будущей. Всякая новая идея сталкивается с непримиримой оппозицией...

Причина очевидна. Любой прогресс всегда вступает в противоречие со старыми, устоявшимися идеями и, следовательно, с созданными на их основе правилами. Каждый прогрессивный шаг сопряжен с огромным риском. Лишь немногие люди, наделенные исключительными и редкими способностями, обладают даром планировать нововведения и видеть их преимущества. При капитализме новатор имеет возможность приступить к осуществлению своего плана, несмотря на нежелание большинства признать его достоинства. Достаточно будет, если ему удастся убедить нескольких разумных людей одолжить ему деньги для начала предприятия.

В бюрократической системе необходимо убедить тех, кто находится наверху, — как правило, пожилых людей, привыкших вести дела строго предписанным образом и неспособных более к восприятию новых идей. Никакого прогресса или реформ нельзя ожидать при таком положении дел, когда первым шагом должно быть получение согласия от стариков. Первооткрывателей новых методов считают бунтарями и относятся к ним соответственно. Для бюрократического ума следование законам, т. е. приверженность привычному и устаревшему, является главной из всех добродетелей.

Сказать предпринимателю, у которого ограничены возможности получения прибыли: «Веди себя так, как поступают добросовестные бюрократы», — это все равно, что приказать ему избегать каких бы то ни было реформ. Никто не может быть одновременно исправным бюрократом и новатором. Прогресс — это как раз то, чего не могли предвидеть правила и предписания, он всегда достигается за пределами сферы деятельности бюрократии.

Преимущество системы, основанной на получении прибыли, состоит в том, что она обещает за усовершенствования награду, достаточно высокую для того, чтобы она послужила стимулом пойти на больший риск. Если этой награды нет или она серьезно урезается, о прогрессе не может быть и речи.

Крупные компании расходуют значительные суммы на научные исследования, поскольку они стремятся получить прибыль от новых методов производства. Каждый предприниматель постоянно

ищет возможности для усовершенствования; он хочет получить выгоду или от снижения издержек, или от улучшения продукции. Потребители видят только успешные нововведения. Они не осознают, как много предпринимателей потерпели неудачу из-за того, что ошиблись, внедряя новые технологии.

Тщетно требовать, чтобы предприниматель принялся, несмотря на отсутствие стимула прибыли, за все те усовершенствования, которые он осуществил бы, если бы ожидаемая прибыль должна была бы обогатить его самого. Свободный предприниматель принимает решения после того, как тщательно изучит все за и против и взвесит все шансы на успех. Он соизмеряет возможный выигрыш и возможные потери. Потери или выигрыш коснутся его собственного богатства. В этом все дело. Соизмерять риск потери собственных денег с шансами правительства или каких-то других людей получить прибыль — значит, смотреть на вещи с совершенно иной точки зрения.

Но есть и еще более важный момент. Неудачное нововведение не только наносит урон вложенному капиталу, но и сокращает будущую прибыль. Большая часть этой прибыли, если бы она была получена, поступила бы в казну. Теперь же ее сокращение отрицательно скажется на доходах государства.

Государство не позволит предпринимателю рисковать тем, что оно считает своим собственным доходом. Оно решит, что неразумно подвергать риску то, что фактически является государственными деньгами. Оно ограничит свободу предпринимателя вести свое «собственное» дело, которое фактически является не его собственным, а государственным.

Мы уже являемся свидетелями начала такого политического курса. При заключении контрактов «с оплатой издержек плюс определенная надбавка» государство пытается заручиться уверенностью не только в том, что указанные фирмой издержки действительно имели место, но также и в том, что они являются приемлемыми, с точки зрения условий контракта. Государство считает любое сокращение издержек само собой разумеющимся, но оно не признает расходов, которые, по мнению его служащих, т. е. бюрократов, не являются обязательными. Результатом этого становится следующее. Фирма-исполнитель расходует некоторую сумму денег в расчете снизить издержки производства. Если это ей удается, результатом — при использовании метода «оплаты издержек и некоторого процента от издержек» — будет сокращение прибыли. Если она терпит неудачу, государство не возмещает ее затраты и она также несет убытки. Любая попытка изменить что-либо в традиционной производственной рутине оборачивается для нее потерями. Единственный способ избежать наказания — это просто ничего не менять.

В области налогообложения отправным пунктом новой политики являются ограничения на заработную плату. В настоящее вре-

мя они затрагивают только наиболее высокую заработную плату. Однако вряд ли на этом все остановится. Раз принят принцип, предполагающий, что Налоговое управление США имеет право объявлять, что определенные издержки, вычеты или убытки являются обоснованными или необоснованными, со временем свобода действий предпринимателя будет также ограничена и в отношении других элементов издержек. Тогда управляющие, прежде чем приступать к каким-то преобразованиям, должны будут убедиться в том, что руководители налоговой службы одобряют необходимые для этого расходы. Директора департаментов государственных сборов станут верховной властью в вопросах промышленного производства.

Вмешательство в подбор кадров. Любой вид государственного вмешательства в дела частного предприятия ведет к одинаково катастрофическим последствиям. Оно парализует инициативу и порождает бюрократизм. Мы не можем рассмотреть все применяемые методы. Достаточно будет остановиться на одном из наиболее отвратительных явлений.

Даже в XIX в., в период расцвета европейского либерализма, частные предприятия никогда не пользовались такой свободой, как некогда в этой стране. В континентальной Европе любое предприятие и любая корпорация всегда во многих отношениях зависели от произвола государственных органов. Бюрократические учреждения имели возможность причинять серьезный ущерб любой фирме. Для того чтобы избежать таких убытков, управляющие должны были поддерживать хорошие отношения с теми, кто находился у власти.

Наиболее часто используемым методом было удовлетворение пожеланий правительства относительно состава совета директоров. Даже в Великобритании совет директоров, если туда не входило несколько лордов, считался недостаточно респектабельным. В континентальной Европе и, в особенности, в Восточной и Южной Европе в советах было полно бывших министров и генералов, политиков и двоюродных братьев, зятьев, школьных товарищей и прочих друзей этих высокопоставленных лиц. От таких директоров не требовалось никаких коммерческих способностей или опыта работы в сфере бизнеса.

Присутствие таких несведущих людей в советах директоров было более или менее безвредным. Вся их деятельность состояла в получении вознаграждения и определенной доли в прибылях. Но у власть имущих были и другие родственники и друзья, которые не подходили для директорских постов. Для них в штате компаний находили должности с фиксированным окладом. Эти люди приносили гораздо больше вреда, чем пользы.

По мере усиления государственного вмешательства в бизнес становилось необходимым назначать администраторов, основной обязанностью которых было улаживать различные конфликты с

властями. Сначала существовал только один вице-президент, отвечавший за «вопросы, связанные с государственным управлением». Затем от президента и всех вице-президентов стали в первую очередь требовать, чтобы у них была хорошая репутация в правительстве и политических кругах. В конце концов уже ни одна корпорация не могла позволить себе «роскошь» иметь руководителя, неугодного правительству, профсоюзам и крупным политическим партиям. Бывшие правительственные чиновники, помощники и советники министров считались наиболее удачными кандидатурами на руководящие должности в корпорациях.

Такие администраторы ни в малейшей степени не заботились о процветании компании. Они привыкли к бюрократическим методам управления и изменили в соответствии с ними руководство делами корпорации. К чему беспокоиться о разработке лучшей и более дешевой продукции, если можно рассчитывать на поддержку со стороны государства? Для них основным предметом заботы были правительственные контракты, более действенная тарифная защита и другие привилегии, предоставляемые государством. И они платили за такие льготы, делая взносы в партийные фонды государственной пропаганды и назначая на руководящие должности людей, угодных властям.

Давно прошли те времена, когда работники в штат крупных немецких корпораций отбирались по их деловым и техническим способностям. Бывшие члены фешенебельных и политически благонадежных студенческих клубов имеют больше шансов устроиться на работу и продвигаться по службе, чем способные специалисты. В Америке положение дел во многом иное. Как и во всех областях бюрократии, Америка «отстала» и в сфере бюрократизации частного предпринимательства. Трудно сказать, был ли прав министр Икес, заявив, что «любая крупная фирма является бюрократической организацией». Но если министр внутренних дел прав или в той мере, в какой он прав, — это результат не эволюции частного бизнеса, а растущего государственного вмешательства в бизнес.

Неограниченная зависимость от произвола государственных учреждений. Все американские бизнесмены, имевшие возможность познакомиться с экономической ситуацией в Южной и Восточной Европе, отмечают два момента — предприниматели в этих странах не заботятся об эффективности производства, а правительства находятся в руках продажных группировок. Это в общем и целом верная характеристика. В ней не учитывается, однако, что как неэффективность промышленности, так и продажность являются следствиями тех методов государственного вмешательства в бизнес, которые применяются в этих странах.

В такой системе государство обладает неограниченными возможностями разорить любое предприятие или одарить его привилегиями. Успех или неудача любого дела полностью зависят от произвола должностных лиц.

Государство определяет величину таможенных пошлин и фрахтовых тарифов. Оно выдает экспортные и импортные лицензии и отказывает в их выдаче. Каждый гражданин или человек, постоянно проживающий в стране, обязан продавать все свои поступления в иностранной валюте государству по цене, установленной государством. В то же время государство является единственным продавцом иностранной валюты; оно может по своему усмотрению отказывать в удовлетворении заявок на нее. В Европе, где почти все виды производства зависят от импорта машин и оборудования, сырьевых материалов и полуфабрикатов из-за границы, такой отказ равносилен закрытию фабрики. Окончательное определение размера налогов оставлено на практически ничем не ограниченное усмотрение властей. Государство может использовать любой предлог для конфискации любого завода или магазина. Парламент является марионеткой в руках правителей, суды тенденциозно подобраны.

В такой среде предприниматель вынужден прибегать к двум средствам: дипломатии и подкупу. Он должен использовать эти методы не только по отношению к правящей партии, но также и по отношению к поставленным вне закона и преследуемым оппозиционным группам, которые могут в один прекрасный день захватить власть. Это опасная разновидность двойной игры; только люди, не ведающие страха и запретов, могут выжить в такой прогнившей среде. Бизнесмены, выросшие в условиях более либерального времени, были вынуждены уйти, и на их место пришли авантюристы. Западноевропейские и американские предприниматели, привыкшие к среде, где господствуют законность и корректность, терпят крах, если они не прибегают к услугам местных посредников.

Эта система, разумеется, не создает особых стимулов для технического усовершенствования. Предприниматель задумывает дополнительные капиталовложения, только если он может купить оборудование в кредит у иностранной фирмы. Быть должником корпорации одной из стран Запада считается большим преимуществом, поскольку предполагается, что дипломаты соответствующей страны будут стремиться обеспечить защиту кредитора и тем самым помогут и должнику. К новым видам производства приступают, только если государство предоставляет такие льготы, которые позволяют надеяться на огромные прибыли.

Было бы ошибкой вину за эту коррупцию возлагать на систему государственного вмешательства в бизнес и бюрократизм как таковые. Это бюрократизм, который в руках развращенных политиков выродился в организованное вымогательство. И все мы должны осознавать, что рассматриваемые страны избежали бы этого порока, если бы не отошли от системы свободного предпринимательства.

ПРОГНОЗ МИРОВОГО РЫНКА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО УГЛЯ НА 2000 г.

В настоящее время наметилась тенденция к снижению доли нефти в топливно-энергетическом балансе стран мира и поиску альтернативных источников энергии. Такая ситуация связана, во-первых, со стремлением энергопроизводителей ослабить свою зависимость от рынка нефти, подверженного влиянию политических факторов. Уязвимость нефтяного рынка еще раз подтвердила агрессия Ирака против Кувейта в августе 1990 г., когда цены на нефть выросли в 2,2 раза. Во-вторых, уголь — единственный энергоноситель, запасов которого хватит на 200—250 лет при современных методах добычи. Таким образом, в будущем произойдет увеличение торговли энергетическим углем, вызванное ростом его потребления. По оценкам, к 2000 г. мировое потребление вырастет в 1,24 раза по сравнению с 1990 г. и составит 4395 млн т. За этот же период объем мировой торговли увеличится в 1,5—1,7 раза и составит в 2000 г. 265—330 млн т.

Среди основных экспортеров энергетического угля в будущем можно выделить две группы стран — страны Западной и Восточной Европы и Тихоокеанского региона.

Европейские страны предъявляют наибольший спрос на уголь в связи с сокращением собственной добычи из-за высокой себестоимости и, вследствие этого, неконкурентоспособности здешнего угля с импортным (австралийским, американским, южноафриканским), себестоимость добычи которого в 2 раза ниже. Ожидается почти двукратное увеличение импорта этими странами: со 122 млн т в 1990 г. до 228 млн т в год в 2000 г.

Второй рынок сбыта энергетического угля — страны Тихоокеанского региона: Япония, Южная Корея, Тайвань, Гонконг. Около половины предъявляемого регионом спроса будет приходиться на Японию, чему в значительной степени будут способствовать ввод в строй новых ТЭС, работающих на угле, общей мощностью 7,5 млн т, а также сокращение собственной добычи. Согласно действующей программе развития угледобывающей отрасли, и без того малая добыча угля в Японии снизится до 10 млн т в год к началу 1992/93 г. Причина та же, что и в Европе, — высокая себестоимость добычи. В результате к 2000 г. импортный спрос

© 1992 г.

на энергетический уголь в странах Тихоокеанского региона составит, по оценкам, в среднем 220 млн т в год.

Основные экспортеры энергетического угля сегодня — США, Австралия, ЮАР — сохранят за собой лидирующие позиции в будущем.

Укреплению позиций США в мировой торговле будет способствовать наличие свободных производственных мощностей в угольной промышленности страны, позволяющих быстро реагировать на неожиданные колебания спроса и предложения. Для Австралии расширение экспорта связано со строительством 16 новых угледобывающих предприятий, а также с возможным снижением стоимости австралийского угля при отмене железнодорожного сбора с угледобывающих предприятий.

Расширение экспорта из стран, недавно вышедших на мировой рынок (Венесуэлы, Колумбии, Индонезии), связано с разработкой новых месторождений. Однако развитие внутреннего рынка в этих странах может внести существенные коррективы в представленные прогнозы. Таким образом, основные потоки угля в расширяющейся системе мировой торговли будут направлены из США, Австралии, ЮАР, а также Канады и КНР в страны Европы и Тихоокеанского региона.

Существенно повлияет на мировую торговлю энергетическим углем ожидаемое изменение структуры импорта: вовлечение в мировую торговлю большего количества угледобывающих стран и снижение зависимости от основных экспортеров угля (Австралии, США, ЮАР). По этой причине, согласно оценкам прогнозов, импортный спрос на уголь в странах Европы и Тихоокеанского региона будет несколько превышать его предложение основными экспортерами угля.

В этих условиях на мировом рынке могут образоваться свободные ниши, куда и следует направлять свой уголь экспортерам СНГ. Если сделать предположение, что недостающее количество энергетического угля для покрытия спроса основных стран-импортеров будет экспортировано из СНГ, то данная величина спроса на уголь СНГ составит на рынке стран Европы 40—150 млн т у. т., на азиатском рынке — 5—20 млн т у. т.

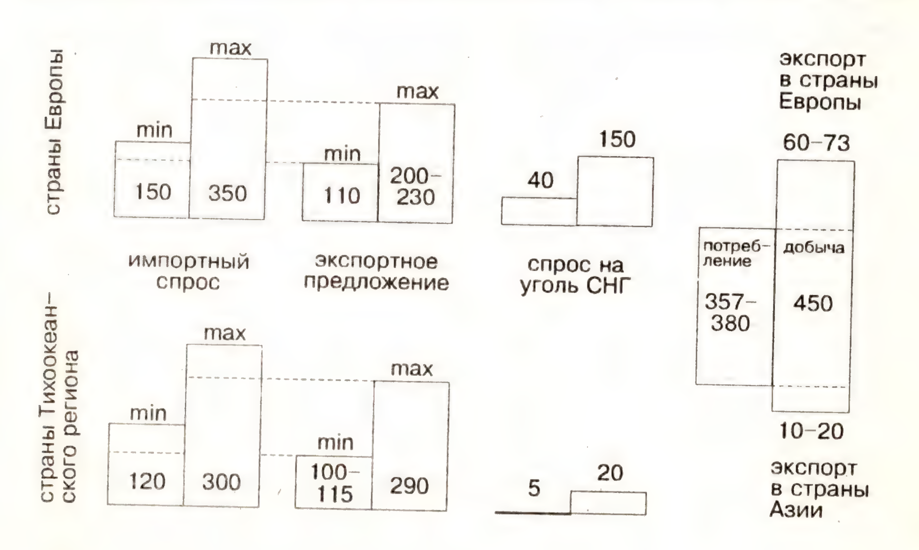
Однако наши расчеты показывают, что производственные мощности европейской части страны не позволят полностью удовлетворить спрос стран Западной и Восточной Европы на союзный уголь. Максимально возможный экспорт в этом направлении составит в 2000 г. 72,9 млн т у. т. Основными экспортерами угля в страны Европы станут угледобывающие предприятия Украины и Кузбасса.

Восточные районы нашей страны обладают достаточным количеством разведанных угольных запасов, что позволит им в будущем полностью удовлетворить импортный спрос на уголь СНГ стран Тихоокеанского региона, который в 2000 г. со-

ставит 20 млн т у. т. Основными экспортерами угля в данном направлении станут угледобывающие предприятия Якутии, Дальнего Востока и Восточной Сибири (см. таблицу).

Следует отметить, что приведенные прогнозные оценки экспорта энергетического угля СНГ в страны Европы и Тихоокеанского региона недостаточно учитывают качество поставляемого на экспорт угля (например, сернистость донецких углей на порядок выше, чем кузнецких), что существенно может сказаться на спросе по экологическим соображениям.

Страна	1987 г.			2000 г.		
	производственные издержки на 1 т у. т. дол. США	цена (франко-борт) млн т у. т.	обьем экспорта факт., млн т у. т.	производственные издержки на 1 т у. т. дол США	цена (фоб), дол. США	прогноз экспорта, млн т у. т
Австралия	20—40	40—55	39	26—40	42—57	60
США	30—40	40—55	18	38—50	32—58	80
ЮАР	15—25	25—28	35	20—25	31—40	74
Канада	32—42	45—55	4	38—48	46—57	12
Колумбия	25	35—45	25	35—45	33—40	38
Венесуэла	—	—	—	24	32	10



Подготовила Н. Н. КОРЧУГАНОВА

КАК РАБОТАТЬ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ



Вы только что прочитали любимую газету, реклама в которой настойчиво советует купить какую-то ценную бумагу. Большие дивиденды, гарантии роста курса... Даже если вам удалось понять все незнакомые термины, — как разобраться в сути? Стоит ли поверить обещаниям и немедленно вложить свои деньги? Когда и какие акции лучше покупать пенсионеру, домохозяйке, активному предпринимателю? Как составить этот непонятный «финансовый портфель»? К кому можно обратиться за помощью и консультацией? Как оценить качество ценных бумаг, где получить необходимую информацию? И вообще, что нужно делать для того, чтобы не потерять свои деньги и даже разбогатеть на фондовом рынке?

На эти и массу других вопросов отвечает книга «Как работать с ценными бумагами», которую выпускает фирма ЭКОР. Это своего рода путеводитель по рынку ценных бумаг, содержащий основную и самую полезную информацию о нем.

Книга составлена на основе опыта США, но акцент сделан не на тонкости и законы американского фондового рынка. Речь идет в основном об операциях, способах анализа и стратегии поведения в работе с ценными бумагами, которые практически одинаковы во всех странах.

Оформить заказ на книгу можно по адресу:
630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17. Фирма ЭКОР
Телефон: (8-383-2) 35-69-91.

Цена договорная. Предпочтение (со скидкой до 20%) будет отдано оптовым покупателям.

В книге представлена широкая гамма вопросов: формы инвестирования; первичная эмиссия ценных бумаг; институты и организации на вторичном рынке; закономерности фондового рынка; рычаги управления ценными бумагами; советы покупателям ценных бумаг; советы инвесторам; рекомендации в связи с налогами; как делать деньги на фондовой бирже.

С этого номера мы начинаем публиковать в журнале (в сокращении) некоторые главы из книги.

ФИНАНСОВОЕ ЗДОРОВЬЕ КОМПАНИЙ

Балансовый отчет

Перед тем как вкладывать деньги, стоит попытаться получить и изучить некоторую информацию об инвестициях. Все наиболее важные факты можно найти в исследовательских бюллетенях брокерских фирм, ежегодных отчетах компаний, публикациях статистических ведомств и т. п. Задача инвестора — эффективно использовать эту информацию.

Начнем с балансового отчета.

© 1992 г.

Прежде всего, важно узнать финансовое положение компании, в которую вы хотите вложить свои средства. Для этого надо получить ее балансовый отчет на последнюю дату.

Принципы построения баланса одинаковы для крупных компаний и домашних хозяйств. Поэтому начнем знакомство с ним с изучения финансов американской семьи. Баланс — это просто описание составных частей имущества и перечисление долгов его владельца. Левая часть баланса — активы, то есть то, что семья имеет.

БАЛАНС СЕМЬИ ДЖОНСОВ НА 31 ДЕКАБРЯ 1986 г., дол.

Активы	Сумма	Пассивы и богатство	Сумма
Текущие активы		*Текущие пассивы*	
Денежная наличность Сберегательные облигации Обыкновенные акции	5000 1000 20000	Счета к оплате Баланс от использования автомобиля. Невыплаченный потребительский кредит Чеки к оплате	1000 2000 2000
ИТОГО текущих активов	26000	ИТОГО текущих пассивов	5000
Фиксированные активы Автомобиль Минус амортизация Мебель (цена) Минус амортизация Дом	 9000 (3000) 10000 (5000) 50000	*Долгосрочная задолжность* Кредит, обеспеченный домом	 25000
ИТОГО фиксированных активов	5000	ВСЕГО пассивов	30000
. . . .			
Всего активов	97000	Чистое богатство	67000
		ВСЕГО пассивов	97 000

Текущие активы — это деньги и имущество, которое может быть быстро продано.

Фиксированными активами называют то, что достаточно трудно продать. Стоимость фиксированных активов всегда указывают после вычета износа. Износ можно считать, пользуясь разными методами. Самый простой из них — прямолинейный. Пусть срок службы автомобиля 10 лет. Если использовать прямолинейный метод, через год после покупки он будет стоить 9/10 первоначальной цены. Более сложен метод «ускоренной» амортизации, но на самом деле он и более реалистичен. Смысл его заключается в том, что после приобретения новой вещи ее стоимость в первое время падает довольно быстро, а позднее— более медленно.

Можно заметить, что в таблице не указана амортизация дома. Считается, что стоимость недвижимости со временем не умень-

шается (и это чаще всего действительно так), а возрастает из-за инфляции.

Суммарный актив семьи Джонсов составляет 97 000 дол. Можно ли считать это оценкой их богатства? Как правило, это не так, потому что они могут быть кому-нибудь должны. Долг семьи можно определить по разделу баланса «пассив».

Текущие пассивы состоят из долга, который Джонсы должны выплатить в течение года.

Долгосрочные пассивы состоят из займов, которые Джонсы получили для покупки дома (35 000 дол.), за вычетом уже выплаченной суммы. В таблице это 25 000 дол.

Собственное богатство Джонсов (67 тыс. дол.) определяется как остаток от вычета из активов (97 тыс. дол.), пассивов (30 тыс. дол.).

Следует помнить, что баланс реально отражает финансовое положение только в том случае, когда все элементы активов и пассивов оцениваются в реальных рыночных ценах.

Баланс корпорации составляется по той же схеме, что и баланс семьи.

Баланс корпорации XYZ на 31 декабря 1986 г., тыс. дол.

Активы	Сумма	Пассивы и собственные срелства	Сумма
Текущие активы		*Текущие пассивы*	
Наличность Ценные бумаги Счета к получению Запасы	1 000 1 000 2 000 3 000	Счета к оплате Чеки к оплате Начисленная заработная плата, налоги и др.	1 000 1 000 2 000
ИТОГО текущих активов	7 000	ИТОГО долгосрочной задолженности	4 000
		ИТОГО пассивов	8000
Фиксированные активы		*Собственные средства*	
Здания и оборудование, первоначальная стоимость Минус амортизация Авансовые получения Доплаты Патенты и другая нематериальная собственность	10000 (5 000) 200 5 00 300	Акции Прибыль Прирост капитала	1 000 6 000 1000
ВСЕГО активов	16000	ИТОГО собственных средств	8000
		ВСЕГО заемных и собственных средств	16000

Среди *текущих активов* компании есть позиция, обычно не свойственная семейным финансам, — суммы, которые компания получит от других физических и юридических лиц в виде оплаты их краткосрочной или долгосрочной задолженности. Кроме того, на складах компании хранятся товарно-материальные ценности,

их можно использовать в производстве или продать, поэтому они также включаются в активы.

Прочие инвестиции могут включать акции другой компании, которые принадлежат XYZ. Их стоимость задана рынком ценных бумаг и может не совпадать с номиналом.

В балансе может быть дана номинальная стоимость или стоимость их покупки для компании. Читая его, обратите на это внимание.

Так называемые *нематериальные активы*, наряду с патентами и лицензиями, могут включать выплаты пенсий и страховок. В недавнем прошлом эта статья отсутствовала. Другая статья в том же разделе — финансирование исследований и разработок. Не исключено, что отдачи от них не будет, однако и без НИОКР обойтись нельзя. Кроме того, расходы на НИОКР часто исключаются (полностью или частично, на время или окончательно) из-под налогообложения. Временное выведение крупных сумм из-под налога — достаточно рискованная операция. В один прекрасный момент придется расплачиваться, и не исключено, что это обернется убытками. Учитывайте это, читая баланс.

Патенты и другие нематериальные активы могут иметь большое значение. Но те компании, которые придерживаются консервативных традиций счетоводства, предпочитают в этом разделе указывать не имеющую особого смысла величину, например «1 доллар». Истинной оценки нематериальной собственности не существует. Поэтому следует быть особо бдительным, читая раздел «нематериальные активы»: если там указана крупная сумма, это может означать, что менеджеры компании хотят обмануть читателя баланса.

Заемные средства компании состоят из двух частей: краткосрочных (до 1 года) и долгосрочных займов.

Собственные средства компании XYZ, как и обычной семьи, рассчитываются как разница между активами и заемными средствами. Поэтому эта сумма не столь важна на этапе анализа сводного баланса.

БОЛЕЕ ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ БАЛАНСОВОЙ ТАБЛИЦЫ

Анализ баланса существенно упростится, если для того, чтобы понять, в каком состоянии находится интересующая вас фирма, вы используете специальную систему тестов. Тесты сравнительно просты, но все же могут дать ответы на ряд важных вопросов.

1. *Может ли компания платить по своим счетам?* Для оплаты счетов используются текущие активы. Сопоставляя текущие активы с текущими пассивами, можно получить ответ на поставленный вопрос. Пропорция «текущие активы» — «текущие пассивы» (ее еще называют «текущая пропорция») служит критерием платежеспособности фирмы. Чем она выше, тем лучше положение фирмы.

Что является нормальной текущей пропорцией? Если текущие активы находятся с текущими пассивами в соотношении 1:1, то фирма не сможет покрыть дополнительные обязательства без привлечения новых средств. С учетом этого текущая пропорция должна быть, как правило, более солидной. При этом в разных отраслях дело может обстоять по-разному. Так, для предприятий коммунальных услуг 1:1 вполне приемлемая пропорция, ведь поток их доходов стабилен, поступает регулярно и не совершает сильных колебаний. Кроме того, они не должны держать на своих полках товарные запасы. Совершенно по-другому должна выглядеть текущая пропорция у фирм, торгующих товарами, объем продаж которых подвержен серьезным временным изменениям.

Текущая пропорция не является исчерпывающей характеристикой финансовой стабильности. В 1950—1960 гг. у «Тексас Галф Сальфа» она держалась на уровне 11:1, но это не спасло фирму от банкротства.

Рассчитывая величину текущей пропорции, следует обращать внимание на то, какую долю текущих активов составляет денежная наличность — наиболее ликвидный актив. У вас может быть значительный объем запасов, но быстро рассчитаться с кредитором вам не удастся. Поэтому при анализе часто используют так называемую «быструю пропорцию» — отношение суммы денежной наличности и краткосрочных ценных бумаг к текущим пассивам. Величина быстрой пропорции, равная 1:1, характеризует дела компании как исключительно хорошие.

2. *Какова будет остаточная стоимость фирмы в случае ликвидации или поглощения другой фирмой?* Для ответа на этот вопрос надо определить реальную стоимость одной акции. При этом в расчет следует принять только обычные акции, а привилегированные исключить. Расчет реальной стоимости акций осуществляется делением «реального богатства» (подраздел «собственных средств» пассива) на количество акций. Для фирмы-аутсайдера такая операция может оказаться невозможной. Зачастую активы компаний недооцениваются, об этом свидетельствуют нередкие скачки курсов ценных бумаг на фондовых биржах. Тот факт, что скрытые активы часто являются реальностью, подтверждается притягательностью слияний и поглощений.

Несмотря на важность реальной стоимости акций, ее можно игнорировать, если фирму ожидают следующие события: она будет ликвидирована, сольется с другой, кто-либо из акционеров захочет усилить свой контроль.

3. *Насколько сильна зависимость компании от внешних кредитов?* С точки зрения семейных финансов, зависимость от долга — весьма значимый фактор повседневной жизни. Одно дело, если вы живете в собственном доме, когда требуется только оплатить пользование газом, водой, электричеством и т. п., и даже при потере работы можно некоторое время продержаться. Со-

всем по-другому будет воспринята потеря регулярного дохода, когда дом куплен в кредит и надо ежемесячно вносить крупную сумму по закладной. Тогда это настоящая беда.

Аналогичным образом дело обстоит для корпорации. Чем больше средств взято в кредит, тем выше уровень риска.

Допустим, за 100 000 дол. вы купили компанию XYZ. В прошлом году доход XYZ составил 20 000 дол. до выплаты налогов или 17 000 после выплаты (корпоративный налог на доходы до 25 000 дол. составляет в США 15%). Отдача на вложения составила 17%.

Следующая мысль, которая приходит вам в голову: а не занять ли под 6% 70 000 дол., чтобы использовать их в деле? Предположим, вы поступаете так и пускаете эти средства в оборот. Ваши денежные вложения теперь составляют только 30 000 дол., а кредит — 70 000 дол.

Вновь доход составил 20 000 дол., а его распределение выглядит следующим образом:

Чистый доход до выплаты процента и налогов	20000
Минус процент	(4200)
Чистый доход до выплаты налога	15800
Минус налог	(2370)
Чистый доход	13430

Нетрудно видеть, что норма отдачи на капитал значительно возросла. Вместо 17% она составила 44,8% (13 430 : 30 000). Для этого потребовалось только заменить собственный капитал на заемный.

А теперь предположим, что на следующий год доход XYZ упал до 4 000 дол. Сопоставим показатели хозяйственной деятельности для двух ситуаций — при использовании заемного капитала и без него.

	Без заемного капитала	Заем 70000 дол.
Чистый доход до выплаты процентов и налогов	4000	4000
Минус процент		(4200)
Чистый доход до выплаты налогов	4000	—200
Минус налоги	(600)	
Чистый доход	3400	200
Отдача на капитал	3,4%	(убыток)

В условиях спада деловой активности скромная ранее величина процентных платежей 4 200 дол. стала ощутимым бременем.

Приведенный пример дает иллюстрацию риска, связанного с задолженностью компании. Степень обремененности долгом можно оценить, рассчитав пропорцию:

$$\frac{\text{Долгосрочные займы} + \text{Стоимость привилегированных акций}}{\text{Стоимость всего акционерного капитала}}$$

Как и в случае с текущей пропорцией показатель обремененности долгом является относительным.

Он варьирует по отраслям, зависит от ситуации. Очевидно, например, что в сфере коммунальных услуг степень зависимости от заемного капитала может быть значительной без ущерба для финансовой стабильности фирмы. Он может достигать 2/3 стоимости капитала. В большинстве же отраслей 1/4 уже становится признаком риска.

В растущих и прибыльных отраслях наличие у фирмы задолженности является признаком активности менеджеров. В наших примерах использование кредита способствовало повышению рентабельности (отдача на капитал). Более того, если бы менеджеры не воспользовались дешевым кредитом, наверняка столь неразумное поведение подверглось бы критике.

В дополнение к названным укажем еще несколько важных критериев финансового благополучия фирмы:

* пропорция «продажи — запасы». Если запасы слишком велики, это грозит «закупоркой» складов и замораживанием средств;

* пропорция «продажи — счета к получению» — индикатор задержки поступления средств;

* амортизация важна для своевременного обновления оборудования и других фиксированных активов.

Наконец, всегда следует обращать внимание на комментарии к балансам. Там могут оказаться важные сведения — о неуплаченных платежах по социальному страхованию, приобретенных или проданных фирмой опционах, инвестициях, оценке запасов и т. п. Словом, *обращайте внимание на напечатанное мелким шрифтом*.

ОТЧЕТЫ О ДОХОДАХ, ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПРИБЫЛИ И УБЫТКАХ

Они чрезвычайно важны для анализа состояния финансов корпорации по отчетам о доходах и об использовании прибыли и убытках.

ОТЧЕТ О ДОХОДАХ В ФИРМЕ АВС В 1986 г., млн дол.

Доходы и расходы	Сумма
Чистые продажи	100
Минус себестоимость продукции	(70)
торговые, административные и общие расходы	(10)
амортизация	(5)

Продолжение таблицы

Доходы и расходы	Сумма
Операционная прибыль	15
Минус процент	(1)
Чистая прибыль до изъятия налогов	14
Плюс внереализационная прибыль	4
Вся прибыль	18
Минус налог на доход	(8)
Чистая прибыль	10

Измерить эффективность компании можно без труда, сопоставив прибыль и объем продаж. Применительно к данному примеру норма рентабельности начисляется:

$$\frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Чистые продажи}} = \frac{15\,000\,000}{100\,000\,000} = 15\%.$$

Пользуясь описанным индикатором, можно сравнить фирмы, действующие в одной отрасли. Важно иметь в виду, что в зависимости от отрасли эффективные и неэффективные фирмы выглядят по-разному. Так, в пищевой промышленности с высокой оборачиваемостью капитала норма рентабельности невелика.

Анализируя динамику нормы рентабельности, важно различать устойчивую, стабильную, и неустойчивую, конъюнктурную ситуацию. В конце 70-х годов нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность привлекала инвесторов высокой рентабельностью. В 80-х годах ситуация в отрасли изменилась на прямо противоположную.

Порой выгодно покупать именно неэффективную фирму, если произвести серьезные изменения в составе персонала фирмы, внешних условиях ее функционирования, что приведет к резкому росту рентабельности.

Отчет о доходах содержит информацию о внереализационной прибыли. «Честные» фирмы сообщают о ней для того, чтобы публика могла получить достоверные сведения о случайных и временных источниках средств. Помимо этого, возможны и такие получения, как пенсионные фонды. О них также принято сообщать.

В самом конце отчетов о доходах приводятся сведения о доходах, приходящихся на одну акцию, и о реальной стоимости последних.

Амортизационные отчисления могут быть произведены на основе как обычной, так и ускоренной схемы. Амортизация исключается из дохода, подлежащего налогообложению и распределению среди акционеров. Бывает, однако, полезно знать, какова величина денежных поступлений, включая амортизацию. Это позволяет понять, какой суммой располагает компания. Для

инвестора это важно, поскольку суммарный денежный поток — это то, чем менеджеры распоряжаются в интересах фирмы.

КАКИЕ АКЦИИ ПОКУПАТЬ?

Первое, что нужно сделать при выборе ценных бумаг, — это определить подходящую отрасль. Ведь даже если компания очень хороша сама по себе, вполне возможно, что она действует в той отрасли, которая переживает кризис, поэтому и может в скором времени попасть в трудное положение. Чтобы понять ситуацию, необходимо ответить на ряд вопросов.

1. *Растет ли объем производства в данной отрасли?* Здесь следует обратить внимание на состояние отраслей-конкурентов. Так, в начале XX в. вкладывать капитал в производство конных экипажей было бы крайне неразумно, ведь в это время автомобильная промышленность находилась на подъеме и вытесняла гужевой транспорт. В наше время аналогичная ситуация складывается, например, с отраслями, производящими различные конструкционные материалы (сталь, стекло, синтетические волокна и т. п.).

2. *Какова стоимость рабочей силы?* Чем большим по численности и по стоимости персоналом вам предстоит управлять, тем с большими трудностями предстоит столкнуться. Речь идет не только о проблемах управления. Встает также вопрос о конкуренции с аналогичными производителями в пределах страны и за рубежом. С самого начала вы можете проиграть, поскольку высокая зарплата затрудняет маневр ценами и производительностью труда.

3. *Какова структура цен в отрасли?* В разных отраслях неодинаков тип конкуренции: встречается ценовая и неценовая. Опыт показывает, что риск меньше в тех сферах, где соблюдается более высокая дисциплина ценообразования.

4. *Насколько легко проникнуть в отрасль новым конкурентам?* Остерегайтесь вкладывать капитал в те отрасли, куда могут устремиться орды конкурентов. Барьер, отделяющий вас от аутсайдеров, должен быть достаточно высоким. Более предпочтительны поэтому те отрасли, которые требуют реального ноу-хау, крупных инвестиций и контроля за важными ресурсами.

5. *Подвержена ли отрасль циклическим колебаниям?* Если да, то это предполагает более тщательные манипуляции с ценными бумагами, аккуратный выбор времени покупок и продаж. От инвестора требуется гибкость и оперативность. Далеко не все на это способны.

Выбрав отрасль, определимся с компанией. Для этого надо ответить на следующие вопросы.

1. *Насколько успешны действия менеджеров?* Для примера можно привести две компании, радикально отличающиеся друг от друга: «Монтгомери Уард» и «Сирс энд Робек». В 1947 г. продажи первой составляли 1,1 млрд дол., а второй — 1,9 млрд. Менедже-

ры «Монтгомери» решили, что США ожидают тяжелые времена и приступили к сворачиванию операций. Управляющие «Сирс» оказались более оптимистичными. Они предвидели, что после вызванного войной затишья на рынке должно наступить оживление, и приступили к модернизации имеющихся магазинов и строительству новых торговых центров в пригородах. Результаты были следующими:

С точки зрения акционера, ситуация изменилась следующим образом.

Компания	Продажи, млрд дол.		Доход на акцию, дол.	
	1947	1967	1947	1967
«Сирс энд Робек»	1,9	7,3	0,75	2,51
«Монтгомери Уард»	1,1	1,9	4,43	1,31

Разница, согласитесь, весьма заметная. И, в первую очередь, она объясняется принятыми управленческими решениями, деловой философией и ноу-хау.

Компания	Рыночная цена акций, дол.		Прирост за 20 лет, %	Дивиденд на акцию, дол.		Прирост за 20 лет, %
	1947	1967		1947	1967	
«Сирс»	5 7/8	52 1/2	793	0,29	1,20	314
«Монтгомери»	8 1/2	26	—8,8	1,50	1,00	—33

Оценить уровень менеджмента, сидя в домашнем кресле, довольно трудно. Для этого лучше обратиться к брокеру или другим специалистам, которые следят за ходом дел в разных фирмах. Можно изучать ежегодные отчеты компаний, следить за их деятельностью в области НИОКР, обновления продукции и т.п. При этом следует помнить, что публикации часто приукрашивают состояние дел.

2. *Насколько успешны проводимые в компании исследования?* Как известно, НИОКР определяют будущее компаний. Для измерения масштабов и успешности научно-исследовательской деятельности применяют несколько важных показателей:

* отношение расходов на НИОКР к объему продаж (следует сопоставить положение данной фирмы с ее конкурентами в отрасли);

* количество новых продуктов, разработанных в данной фирме в течение нескольких последних лет;

* доля продаж новой продукции.

Часто думают, что НИОКР имеют большое значение только в наукоемких отраслях. На самом же деле они важны и в консер-

вативных секторах экономики, которые сегодня также изменяются очень быстро.

3. *Диверсифицирована ли компания?* Известно, что узкая специализация чревата риском. Мудрая поговорка не советует класть все яйца в одну корзину. Ее справедливость подтверждается и опытом развития бизнеса: однопродуктовые компании либо разоряются, либо поглощаются более сильными фирмами. Правда, излишняя диверсификация может оказаться не менее опасной, чем специализация: все хорошо в меру. Сложные конгломераты имеют склонность распадаться, из-за своих размеров они теряют гибкость и динамичность.

Опыт показывает, что наиболее успешная стратегия диверсификации связана с расширением бизнеса путем освоения родственных (близких) отраслей. Например, в случае проникновения компании пищевой промышленности в фармацевтическое производство. Обе эти отрасли имеют сходные рынки, используют близкие приемы маркетинга.

4. *Имеет ли фирма патентную защиту от конкурентов?* Патент защищает от посягательств на прибыль фирмы со стороны внешних конкурентов. Однако следует помнить, что он не везде дает стопроцентную гарантию. В отраслях высоких технологий может потребоваться целый шлейф патентов, перекрывающий конкурентам доступ во все сферы приложения базисного технического решения.

Когда «Ксерокс» разработал новые методы копирования, это привело почти к полному уничтожению фирм, применяющих технику влажной обработки листов. Однако позднее, когда конкуренты стали работать в новых направлениях, монополия «Ксерокса» была подорвана.

5. *Насколько успешно фирма контролирует свои издержки?*

Чем сильнее зависимость от поставщиков сырья, материалов, комплектующих, тем сильнее риск удорожания продукции, падения прибыли и т. п. В очень сложных ситуациях возможны даже прямые срывы поставок, что отнюдь не внушает акционерам оптимизма. Поэтому в качестве объекта инвестирования в этом смысле более предпочтительны самообеспечивающиеся компании.

Правда, встречаются и заметные исключения из этого правила. Один из успешных примеров — компания «Бристол Майорс». Ее менеджеры не хотят связывать капитал в отраслях, производящих контейнеры для перевозки продуктов фирмы. Эта стратегия позволяет им использовать те контейнеры, которые наиболее подходят в каждой конкретной ситуации.

Материал подготовили:
В. П. БУСЫГИН, Е. А. ИВАЩЕНЦЕВА,
О. Н. ПЕТРЕНКО, П. Н. ТЕСЛЯ, Т. Н. ТЕСЛЯ

КАК СТИМУЛИРОВАТЬ СБЫТ

В. Г. ПОЛЯКОВ,
Новосибирск



© 1992 г.

Люди ничему не верят так твердо,
как тому, о чем они меньше всего знают.

МОНТЕНЬ

Комплекс средств стимулирования сбыта включает средства информирования потребителя и собственно меры по стимулированию приобретения определенной продукции.

В состав средств информирования входят реклама, т. е. любая платная форма представления товаров или услуг, и «паблисити», т. е. бесплатное распространение благожелательной информации о предприятии или его продукции по радио, телевидению или в печати. Информация должна быть квалифицированной, надежной, объективной, привлекательной для аудитории.

Чтобы сообщение о продукции было понятно потенциальным потребителям, оно должно быть эффективным как с точки зрения подачи информации, так и воздействия (структура сообщения). Структура сообщения должна учитывать особенности аудитории. При этом необходимо решить, должны ли предлагать потребителю готовые выводы или он должен сделать их сам. Первый вариант может быть нецелесообразен в ряде ситуаций (когда источник информации не вызывает доверия у аудитории; если проблема проста, а аудитория состоит из достаточно образованных людей, и они могут быть раздражены стремлением объяснить им очевидные вещи и т. п.).

Каналы сообщения делятся на личные и неличные. Личные предпочтительнее в случаях достаточно дорогой продукции, приобретение которой связано с коммерческим риском или осуществляется сравнительно редко. В этом случае потребитель будет активно искать информацию у лиц, уже имеющих подобную продукцию. Неличные каналы представлены различными видами рекламных сообщений.

Что касается характеристик аудитории, то по типу реакции на трех стадиях (познавательной, эмоциональной и действия) приобретения продукции можно выделить три типа потребителей: А, Б и В, как это показано на схеме.

Стадия	Тип реакции		
	А	Б	В
Познавательная	Осведомленность ↓	Осведомленность ↓	Осведомленность ↓
Эмоциональная	Интерес ↓	Знание ↓	Интерес ↓
	Желание ↓	Заинтересованность ↓	Оценка ↓
Действие	Действие	Предпочтение ↓ Убежденность ↓ Покупка	Проба ↓ Принятие решения

Различные типы реакции человека обусловлены наличием у него одного из трех типов мотивации — рациональной, эмоциональной и нравственной или их комбинаций. Рациональные мотивы соотносятся с личной выгодой (качество, экономичность продукции и т. п.). Эмоциональные мотивы стремятся воздействовать на чувства, вызывая негативные или позитивные эмоции. Нравственные мотивы взывают к чувству порядочности, справедливости и т. п.

Воздействие на мотивацию потребителей обеспечивается с помощью рекламы.

Рекламное обращение должно содержать некоторый центральный тезис (рекламный аргумент), информирующий потенциального потребителя о важнейших свойствах и отличительных особенностях продукции, делающих ее полезной для потребителя. Можно выделить четыре типа полезности: рациональную полезность, связанную с удовлетворением каких-либо рациональных потребностей; сенсорную полезность, связанную с удовольствием, которое получает потребитель от обладания некоторой продукцией; социально-престижную полезность, когда обладание данной продукцией повышает престиж владельца в той социальной прослойке, к которой он принадлежит; полезность для самоутверждения, когда обладание продукцией способствует повышению его самооценки.

Процесс разработки рекламы включает два этапа. На первом принимается решение о структуре рекламного сообщения, формулируются основные тезисы и формы их изложения. На втором этапе происходит разработка рекламного материала, т. е. создается текст, подбираются подходящие слова, иллюстрации, цветовые решения и т. д. Важно соблюсти следующие основные принципы:

— рекламное сообщение должно привлекать внимание;

— структура сообщения должна соответствовать специфике выбранного средства распространения рекламы;

— текст должен быть возможно более простым;

— следует использовать только такие слова и графические конструкции, которые знакомы потенциальным потребителям;

— дизайнерское решение не менее важно, чем содержание;

— подчеркнуть важность для потребителя скрытых внутренних качеств продукции по сравнению с ее внешними качествами, которые могут быть проверены и оценены.

Кроме того, необходимо учесть, что реклама бывает более эффективной в ситуациях возрастающего спроса на продукцию, нежели при спросе, имеющем тенденцию к понижению.

В структуре рекламы можно выделить следующие пять основных моментов.

1. Способность привлечь внимание (насколько эффективно привлекается внимание читателей заголовком, компоновкой, качеством иллюстративного материала, насколько эффек-

тивно она воздействует именно на те категории читателей, на которые рассчитано рекламное сообщение).

2. Сила воздействия на эмоции (насколько удачно выбран основной рекламный аргумент и эффективно он подан).

3. Сила воздействия на фактическое поведение (насколько убедительно сообщение приглашает последовать его советам и насколько вероятно, что читатель действительно выполнит те действия, которые подсказывает сообщение).

4. Информативность (насколько четко и ясно изложен основной рекламный аргумент, насколько емко показана полезность рекламируемого объекта).

5. Способность вызвать желание прочитать сообщение до конца (насколько эффективно сообщение приковывает внимание читателей).

Для восприятия рекламной информации необходимо выполнение четырех условий: информация должна быть правильно подана аудитории; аудитория должна правильно воспринять информацию; запомнить основную идею сообщения; отреагировать правильным действием.

Важность первого условия следует из того, что люди обычно восприимчивы к информации, соответствующей их сложившимся взглядам. Второе условие связано с тем, что при восприятии информации человек стремится воспринимать ее таким образом, чтобы она подтверждала его убеждения. Сущность третьего условия состоит в том, что потребитель совмещает текст рекламного сообщения со своими прежними представлениями, зачастую вкладывая дополнительный смысл, не предусмотренный разработчиками сообщения. Наконец, даже если информация правильно воспринимается и запоминается, она не обязательно подтолкнет человека к определенным действиям, если это идет вразрез с его убеждениями.

Исходя из сказанного, можно сформулировать пять основных принципов рекламы.

1. То, что воспринимается сознательно, обычно дольше удерживается в памяти.

2. То, о чем говорится в начале и в конце сообщения, запоминается лучше, чем то, о чем говорится в середине.

3. Если материал разнообразен или необычен, он запоминается лучше.

4. Информация легче запоминается и лучше воспринимается, если она не противоречит привычным понятиям, убеждениям или мнениям.

5. Необходимо учитывать дух основных тенденций общественной жизни..



© 1992 г.

В наше время, когда почти никто не может похвастаться крепким здоровьем и хорошей работоспособностью, надежда на помощь медицины плохая, да и лекарств в аптеках не сыщешь, нам ничего не остается, кроме как самим взяться за свое здоровье.

Первый и фундаментальный принцип естественного оздоровления (более подробно они представлены в отрывках из книги доктора X. Бенджамина «Что такое естественное лечение» — ЭКО, 1991, № 10, 1992, № 1). Все болезни — результат одной первичной причины — накопления в организме отбросов, которые годами аккумулировались в результате неправильного образа жизни. И с помощью одного только рационального питания можно предотвратить накопление в организме токсинов, шлаков, очистить кровь и дать возможность всем органам работать нормально. А фундамент такого питания — это как можно большее употребление растительной пищи, особенно сырых овощей и фруктов.

М. Бирхер-Беннер, врач из Цюриха, один из основоположников современной натуропатии, классифицировал продукты питания не по калорийности, как это было принято ранее, а по энергетической ценности, разделив их на аккумуляторы первого, второго и третьего порядка. Так вот, аккумуляторы первого порядка, повышающие защитные и целительные силы организма, — это фрукты, ягоды и овощи (главным образом сы-

рые), зерна злаков (лучше пророщенные), некипяченое молоко, невареные яйца. Аккумуляторы второго порядка — это продукты «с умеренным ослаблением энергии» в результате омертвления и нагревания (хлеб, картофель, вареные плоды, овощи, зерна злаков, яйца). Ну и аккумуляторы третьего порядка — продукты с сильным ослаблением энергии (мясо, рыба, птица, копчености и соления и т. д.), которые пользы не приносят.

Такое длинное вступление потребовалось для того, чтобы научно объяснить давно известную из житейской практики истину: овощи, особенно сырые, листовые, зелень, пряные травы, очень полезны. Исключительная их энергетическая ценность в немалой степени вызвана чрезвычайно высоким содержанием витаминов и микроэлементов.

О том, что овощи, особенно зеленые, богаты витаминами А, С, В, всем известно. Напомним о чудодейственном витамине Е — токофероле. Его потребление благотворно влияет на больное сердце; на половую сферу, а недостаток вызывает перемежающуюся хромоту, судороги по ногам. Много витамина Е содержится во всех листовых овощах, растительных маслах.

Роль микроэлементов, видимо, наукой выяснена еще не до конца. Появляются все новые и новые факты о том, чем грозит нам нехватка микроэлементов. Химизация сельского хозяйства, неумеренное использование удобрений, употребление очищенных, рафинированных продуктов обедняют их состав в пище. Отсюда — многие болезни цивилизации.

Вкратце напомним, что дефицит магния приводит к повышению содержания холестерина в крови, склерозу и инсультам, он вызывает беспокойство, нервозность, страхи, бессонницу, повышенную утомляемость, спазмы мышц, чувствительность к изменениям погоды. Разные неприятные симптомы — головокружение, потерю равновесия, подергивание век, кошмарные сны, усталость по утрам, даже после долгого сна — люди связывают с чем угодно, только не с дефицитом магния. Между тем много магния (помимо мака, орехов и пророщенных зерен) содержится во всех видах зелени.

Недостаток цинка увеличивает пористость костей, вызывает язвы на теле и слизистых оболочках, экземы и прочие неприятности с кожей, анемию, воспаление предстательной железы. Особенно нужен цинк мужчинам, так как связан с нормальным развитием и функционированием половых органов. Много цинка содержат все зеленые овощи, особенно сельдерей, чечевица, желтки яиц, кальмары, грибы, тыквенные и подсолнечные семечки.

С дефицитом селена связаны таинственные и необъяснимые смерти младенцев, особенно мужского пола, раковые заболевания, расстройство иммунной системы. Селеном богаты продукты моря, дрожжи, грибы и чеснок.

Недостаточное употребление лития вызывает депрессию и ипохондрию.

Медь, железо и кобальт необходимы для кроветворения, кремний — для кожи и волос и т. д. И вся эта «таблица Менделеева» содержится в зеленных культурах.

Чрезвычайно богатый состав витаминов и микроэлементов позволяет с успехом использовать зелень, пряные травы и их соки для лечения. Заметим, что, хотя у каждого овоща свое особое предназначение, все они обладают общеукрепляющим действием, благотворно влияя на органы и системы, в том числе иммунную. А значит, полезны всем.

ЗЕЛЕНЫЙ ЛУК. Это первый овощ, который появляется ранней весной. О целебных свойствах лука хорошо знали на Руси с древних времен («лук от семи недуг»). Он придает силу и выносливость. Все виды зеленого лука (а их множество) содержат фитонциды, губительно действующие на болезнетворные микроорганизмы. Чтобы обеспечить организм аскорбиновой кислотой, достаточно съесть 80—100 г зеленого лука в день. Очень полезен лук страдающим заболеваниями крови. Способствует профилактике простудных заболеваний.

В популярной медицинской литературе часто предупреждают, что зеленый лук раздражает слизистую желудка и кишечника. Это так, но поскольку он обладает желчегонным действием, то страдающим заболеваниями желудочно-кишечного тракта и печени отказываться от него не следует, просто надо есть понемногу.

КРЕСС-САЛАТ. Его зелень богата солями кальция и калия, содержит йод, железо, рутин, витамины С и группы В, каротин.

Он улучшает пищеварение, сон, снижает давление, обладает мочегонным действием. Применяется для улучшения аппетита, укрепления нервной системы.

Сок кресс-салата — мочегонное при желчекаменной болезни. Полезен при геморрое, опухолях, бородавках, малокровии, импотенции. Снижает давление. Принимают сок по столовой ложке 3 раза в день во время еды (можно с медом).

ЛЮБИСТОК. Использовался в кулинарии и медицине еще древними римлянами, которые отмечали его мочегонное и тонизирующее действие. В средние века из него готовили тонизирующий напиток, который подавали во всех харчевнях и гостиницах.

Корневище любистока тонизирует желудок, стимулирует отделение желчи. В народной медицине любисток ценится как средство от заболеваний сердца и нервных расстройств.

МЯТА ПЕРЕЧНАЯ. Нет ни одного недуга, при котором она не была бы полезна и целительна. Мята улучшает аппетит и пищеварение, снимает тошноту. Ее используют как желчегонное средство, а также при воспалениях верхних дыхательных путей, бронхите.

Приятный аромат и освежающее действие делают напиток из мяты (особенно в смеси с душицей и зверобоем) хорошим заменителем чая.

Сок из свежих листьев обладает противосудорожным, противовоспалительным действием. Успокаивает при повышенной возбудимости, бессоннице, зудящих дерматитах. Хорошее мочегонное при мочекаменной болезни (1—2 чайные ложки в стакане теплой воды или молока, хорошо добавить ложку меда).

МЯТА ЛИМОННАЯ (МЕЛИССА). Успокаивает нервную систему, возбуждает аппетит, используется как болеутоляющее и ранозаживляющее средство. Ее листья с тонким лимонным запахом облагораживают овощные, мясные и рыбные блюда, вегетарианские супы. Ее настой пьют при общей слабости, неврозе сердца, одышке, повышенном давлении.

Сок мелиссы назначают при утомлении, тяжелых изнурительных болезнях.

Он укрепляет сердечную мышцу, центральную нервную систему, оказывает благоприятное действие на головной мозг, особенно при нервных спазмах, головных болях, снижает давление. Используется при нервном возбуждении, повышенной половой возбудимости, атеросклерозе, шуме в ушах (1—2 чайные ложки с молоком; хорошо добавить мед).

НАСТУРЦИЯ. Это не только хорошо известный цветок: ее листья и нежные бутоны обладают необыкновенным вкусом. Особенно полезны они при атеросклерозе и нарушениях обмена, связанных с возрастными изменениями. Настурция входит в народный рецепт «кардинальского салата», сохраняющего молодость.

ОГУРЕЧНАЯ ТРАВА (БОРАГО). Листья ее с запахом огурца хороши в салатах, окрошках, холодных борщах.

Свежая трава и ее сок, приготовленный во время цветения, повышают тонус и работоспособность, успокаивают нервную систему, улучшают настроение, снимают депрессию, ипохондрию и меланхолию, приносят облегчение при сердечной слабости нервного характера.

ПЕТРУШКА. Содержит много калия, натрия, витаминов. Трава и семена петрушки широко применяются в народной медицине. Обладают сильным мочегонным действием, усиливают выведение солей из организма, разрыхляют почечные камни, устраняют воспаление почек и мочевого пузыря.

При заболеваниях почек, циститах из петрушки готовят настои — столовую ложку корней и зелени заливают стаканом кипятка, настаивают 2—3 часа, процеживают, принимают по столовой ложке (4 раза в день до еды).

Настой семян используют при воспалении предстательной железы, болезненных менструациях (4 чайные ложки заливают стаканом кипятка, настаивают 8—10 часов, принимают по столовой ложке 3—4 раза в день за полчаса до еды).

Сок петрушки, отжатый осенью, восстанавливает силы, сердечную деятельность. Улучшает зрение, укрепляет капилляры, стимулирует работу почек, надпочечников, щитовидной железы, нормализует пищеварение.

Сок и кашица из петрушки применяются наружно при лечении дерматитов, нарывов, прыщей, угрей, сыпи.

САЛАТ. Издавна используется как пищевое и лечебное средство. Его рекомендовал как снотворное еще римский врач Гален.

Особенно ценно в нем содержание легкоусвояемого белка и сахаров. А соли калия и йода вместе с комплексом витаминов делают эту зелень необычайно полезной для тех, кто страдает заболеваниями щитовидной железы.

При ожирении и сахарном диабете необходимо есть побольше всяких видов салатов. Настой его листьев (20 г на стакан воды) — отличное успокаивающее и снотворное (принимать на ночь). Содержащаяся в нем медь благотворно влияет на нервную систему.

Благодаря большому количеству рутина, способствующего укреплению стенок сосудов, салат защищает организм от атеросклероза. Как и все ранние овощи, он незаме-

ним в питании людей с сердечно-сосудистыми заболеваниями, поскольку выводит холестерин из организма. Кроме того, он обладает желчегонным действием. Содержится в салате и фтор, нужный для сохранения зубов.

Свежеотжатый сок также улучшает сон и самочувствие, устраняет возбуждение и стрессы. Способствует рубцеванию язв желудка и двенадцатиперстной кишки, является хорошим средством профилактики склероза и атеросклероза. Полезен в смеси с соками моркови, яблок, томатов, с кислым молоком.

СЕЛЬДЕРЕЙ. Содержит много калия, благотворно влияющего на сердечно-сосудистую систему, и органического натрия. А это означает, что, заменяя поваренную соль, дает организму нужное количество натрия, но без неприятных последствий. Богат магнием и железом, что положительно влияет на кроветворение и нервную систему.

Сельдерей с давних пор применяют в медицине для улучшения работы почек, выведения шлаков, улучшения пищеварения. Водный настой и сок листьев обладают сильным мочегонным действием, применяются при болезнях почек и мочевого пузыря. Слизь, содержащаяся в корнях, имеет обволакивающее и противовоспалительное действие, что благотворно влияет на язву желудка и двенадцатиперстной кишки.

Сельдерей (стебли) — известный с древности афродизиак, т. е. средство, повышающее сексуальную активность и способности.

Отжатый осенью сок (корней и листьев) сельдерея (1—2 чайные ложки до еды) снижает утомление, улучшает аппетит, увеличивает физическую и умственную работоспособность, прогоняет утомление. Полезен для кроветворения, при лечении нефрита, желчно- и мочекаменной болезни, воспалении предстательной железы.

УКРОП. Широко применяется в кулинарии и при засолке. Но кроме хозяйственных целей он занимает почетное место в народной медицине многих стран. Укроп возбуждает аппетит, улучшает пищеварение, усиливает выделение мочи, гонит газы, стимулирует выделение молока у кормящих матерей. В лечебной практике замечено, что укроп улучшает деятельность утомленного сердца, расширяет сосуды, снижает давление.

Настой травы укропа применяют как мочегонное средство при болях и воспалении мочевого пузыря, он снижает давление.

При атеросклерозе, гипертонии, склерозе мозговых сосудов, сопровождающихся головными болями, полезен свежеприготовленный настой из семян: 1 чайную ложку семян заливают стаканом кипятка в эмалированной кастрюле, закрывают крышкой и нагревают на водяной бане 15 минут. Остужают, процеживают, принимают по 1/3 стакана 3 раза в день за полчаса до еды. Настой также успокаивает нервную систему, улучшает сон.

Сок укропа применяют при начальных стадиях гипертонии, нарушениях ритма сердечной деятельности, атеросклерозе, бессоннице (1—2 чайные ложки 3 раза в день после еды с молоком и (или) медом).

ЩАВЕЛЬ. Содержит много железа и магния, необходимых для кроветворения. Врачи нередко предостерегают против употребления щавеля («отложение солей»!), но диетологи-натуропаты доказали, что неорганическая щавелевая кислота вредна только при тепловой обработке, а свежий щавель приносит много пользы.

ЭСТРАГОН (ТАРХУН). Придает особый вкус овощным и рыбным блюдам, его добавляют во все салаты. Хороший консервант. Содержит много витамина С, каротина,

рутина. Используется как мочегонное, противоглистное, укрепляющее стенки сосудов средство.

ОДУВАНЧИК, СНЫТЬ, КРАПИВА ЖГУЧАЯ, ПОДОРОЖНИК, МОЛОДЫЕ ЛИСТЬЯ БЕРЕЗЫ, ЛИПЫ, БАРБАРИСА, ПЛОДОВЫХ КУСТАРНИКОВ. Эти растения не назовешь овощами в полном смысле этого слова (хотя многие из них, например одуванчик, выращиваются в огородах), но они распространены повсюду, заселяют наши огороды (хотя бы в качестве сорняков), не менее вкусны, чем «культурная» зелень, содержат массу веществ, необходимых человеку.

Листья одуванчика хотя и горьковаты на вкус (от горечи можно избавиться, если выдержать их полчаса в подсоленной холодной воде), но незаменимы в салатах. Разные заправки и добавки других овощей делают горечь почти незаметной.

В одуванчике содержатся инулин, сахара, белки, органические кислоты, витамины В, С, а также железо, калий, марганец, фосфор, медь, никель, молибден, кобальт... Таким богатым составом могут похвастаться совсем не многие растения. Народная медицина высоко ценит одуванчик как желчегонное, жаропонижающее средство, целительное при авитаминозах и заболеваниях почек.

Целебные свойства крапивы известны давно и широко. Это отличное кровоостанавливающее, мочегонное средство. Она предупреждает образование камней в почках и желчном пузыре, улучшает пищеварение, состав крови.

Не будем подробно описывать полезное действие остальных трав — это заняло бы слишком много места. Тем более что все они оказывают на организм не одно какое-то специфическое воздействие. Их применение дает нам, страдающим от «аминеральности», отсутствия витаминов и микроэлементов, все необходимые вещества.

Эти травы хорошо собирать в начале весны, но можно и осенью, когда отрастают свежие и сочные листья, сушить, растирать в порошок и этим порошком (из одной травы или можно подобрать их в приятном сочетании) посыпать зимой супы, салаты, вареные овощи и каши. То же самое относится и к «культурным» зеленным растениям.

Особо отметим целебное действие порошка из листьев малины, лучше лесной (хотя хороша и культурная). Диетологи-натуропаты включают его в число «двадцатки» полезнейших продуктов, три из которых надо ежедневно включать в рацион.

«Хотя бы одно блюдо в день, посыпанное витаминным порошком» — и результаты не заставят себя ждать!

Подготовила Т. БОЛДЫРЕВА





ДАЕШЬ АССАЦИЮ!

И. ПИМУШКИН,
Талнах

Тут недавно в наше строительно-монтажное объединение назначили нового начальника. Новый руководитель трудящимся пришелся не по душе. Ходит мрачнее тучи, ни с кем не здоровается, во все щели свой нос сует.

— Все ясно, значит, скоро грядет реорганизация и сокращение штатов, — сделал вывод Сашка Сахаров — клерк из производственного отдела, переживший на своем веку уже пятерых начальников. — У нового шефа наверняка имеется целая кодла родственников и друзей, для которых нужно освобождать места.

Сашка как в воду глядел. Не успел выветриться из руководящего кабинета дух старого начальника, как новый в срочном порядке созвал совещание. Собрал капитанов строительно-монтажного производства и повел такую речь:

— Пора нам, дорогие товарищи и уважаемые господа, выходить на большую дорогу рыночных отношений. Реорганизацию объединения будем проводить «сверху», не дожидаясь, пока разные там безответственные крикуны и горлопаны проведут ее «снизу». Прошу в течение недели подготовить свои предложения.

И руководители стали раздумывать, как им сподручнее перейти к рынку, сохранив при этом свои портфели, оклады и нужных людишек. Планировали они день, два, три, неделю и решили создать на базе объединения ассоциацию строительных предприятий.

В сытые времена застоя такие реорганизации производились мгновенно: издал начальник приказ, неугодных сократил — и дело с концом. Сегодня, в наше голодное, забастовочное, постперестроечное время подобные номера уже так просто не проходят: нужны согласие профкома и трудового коллектива.

С профлидерами администрация быстро нашла общий язык. Пообещала отдать им на предмет создания малых кооперативных предприятий базы отдыха, профилактории, спортивные сооружения, принадлежащие всему коллективу, и разрешила даже зарабатывать валюту на иностранных туристах.

Оставалось утвердить решение о создании ассоциации на конференции трудового коллектива. На конференции председатель профкома бросил клич, ну, прямо, как большевики в семнадцатом году:

— Мужики, давайте раздербаним старый, прогнивший, изживший себя аппарат объединения, созданный партократами, а вместо него в каждом отдельном управлении создадим свои аппараты управленцев из кристально-чистых, не запятнанных коррупцией людей.

— А где их взять-то, незапятнанных? — поинтересовался бульдозерист Сашка Кругликов — степенный мужик с густыми бровищами.

— Есть мнение, что на руководящие посты следует выдвинуть следующих товарищей, — сказал профбосс и, нацепив на нос очки, принялся зачитывать «кристально-чистые» биографии кандидатов в управленцы. В основном это были неизвестные широким массам родственники нового начальника и его сослуживцы по старой работе.

— Мужики, снова нас дурят! — раздался чей-то трубный глас из задних рядов. — Начальству нужна ассоциация, чтобы повысить свои и без того большие оклады. Простые работяги снова останутся с носом.

© 1992 г.

Бетонщик Борис Зябкин — здоровенный мужичище в огромных кирзачах сорок шестого размера и натянутой на самые уши армейской пилотке, горлодер и скандалист, поинтересовался:

— Трудящиеся желают знать, а скоко мы будем получать?

— Много! Ну, очень много! — широко развел руками начальник. — Никого не обижу!

Тут воодушевленный Борис с восторгом сорвал с головы свою пилотку размера пятьдесят четвертого, запустил ее под самый потолок и во всю мощь своей луженой глотки возопил:

— Даешь ассацию!!! Предлагаю голосовать! Кто за?!

Поднялся лес рук. Ассоциация состоялась!

МОДА

Ф. БОКОВ,
Ташкент

Те, кто все уже сносил — сидят дома. Самое время подумать о новых фасонах. Торговля подумала и выдала майку и трусы по ценам брюк и рубашек, а брюки и рубашки — по ценам на пальто, так что пальто носить уже не надо. Одна актриса предлагает нам: «Примерьте счастливое лицо». А что, неплохая идея. Примерь и носи. Сейчас все можно.

Мода... как много в ней всего относительного. Взять, к примеру, американца. По-моему, этот человек полон комплексов. Имеет дом, дачу, «Мерседес-Бенц», и все-то ему мало. Подавай ему еще отдельный остров, а впридачу к «Мерседес-Бенцу» еще и «Форд», такой вот ненасытный морд. Короче, не наш человек.

Капуста без одежек — кочерыжка. Женщина из племени Мамбу-ямбу в одежке — не в своей тарелке, а без одежки — в своей стихии. Вот и подумаешь после этого, с кого моду брать.

«Руль держащая» в свое время указывала дланью на это племя и неустанно учила их «научному коммунизму», а теперь пришла и наша пора поучиться у них — «научному голизму». К примеру, можно получать оттуда листья коки. Полезная штука. Универсальная. Можно носить на себе, как одежду, а если проголодался, то можно и пожевать. А можно обратиться к тамошним мастерам татуировок. Они хошь орла, хошь вождя, а ежели хорошо попросить, то и в брюки с рубашкой оденут, оттатуируют.

Выгодная сделка! Один раз и на всю жизнь. Спать можно одетым — экономия времени. Главное, купаться можно, не снимая одежды. Помыл себя, одежду заодно постирал. Экономия мыла. И ходи дальше. Сам себе господин. Хошь в коке, хошь в смоке, — в смысле в смокинге от «джентельменов». Назло американцу. Уваля, в смысле — знай наших!

©1992 г.

КТО НЕ РАБОТАЕТ...

А. КОЛОМЕЙСКИЙ,
Челябинск

...Нет, не умеем мы еще толком бастовать. Наши стачки для тех, против кого бастуем, — все равно что выщипывание бровей вместо удара в глаз.

Вот, скажем, врачи забросили клизмы и скальпели. А вокруг — никаких следов, потому что похоронное бюро пашет в три смены, и все шито-крыто.

Музейные работники взбунтовались:

чучело козла месяц не пылесосили. Только мумия в ответ на их акцию протеста и чихнула — аллергию от пыли в древнем Египте не лечили. А все незабальзамированные тихо окаменели у телевизоров.

Газеты не вышли — соседки стали спецкорами. Писатели ручки сложили — читатели принялись ценники штудировать. Теперь, чтобы цену до конца дочитать, уйму времени иметь надо.

А чтобы наша взяла что-нибудь у ненашей, надо возрождать дух коллективизма, не считая забастовку своим профессиональным праздником.

Например, водителям автобусов надо не только прекратить крутить баранки и плющить пассажиров дверьми, но и консолидироваться с милицией, которая обует всех в наручники, и никто не доберется на работу даже пешком. Вот это будет настоящая победа транспортников, какой не знали с момента изобретения колеса.

Ликеро-водочный завод, монопольно производящий спиртное, должен слиться с теми, кто делает самогонное, тормозное и стеклоочистительное. Вот тогда тост приобретет статус президентского указа.

Те, кто поставляет закусочное, пусть перестанут гордо хрустеть макаронами и свяжутся со швейниками, которые вместо пиджаков освоят выпуск жилеток, чем упразднят ритуал занюхивания рукавом. Тысяча-ноль в их пользу. Причем тысяча — цена.

Повара пусть консолидируются с кормящими матерями и женами, школа — с улицей, петухи — с будильниками и соседями сверху, монетный двор — с фальшивомонетчиками... Вот тогда-то мы своего и добьемся. Если, конечно, не умрем.



ФРАЗЫ



* Брак, сорт высший...

* Моя точечка зрения...

* Если кто-то получает больше тебя, то это еще не значит, что он и больше тебя бездельничает.

* Все талоны до единого отдали народу, себе оставили только колбасу.

* Только подлец может быть хорошим для всех.

* Сколько надо наворовать миллионов, чтобы понять, что больше так жить нельзя?

* Кто хочет жить — те стоят насмерть!

* Будь свободен в специально отведенных для этого местах!

* Дайте людям свободу, а все остальное они возьмут сами!

* У нас все всегда думали о народе, другой вопрос — что?!

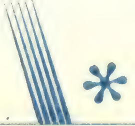
* Чтобы покончить с такой жизнью — даже денег на веревку жалко!

* Раньше надо было думать. А сейчас что — не надо?!

* Скажи мне — кто судья, и я скажу — кто подсудимый.

* Пожертвовал самым дорогим, что у него было,— своим народом.

А. ПЕРЛЮК,
Кировоград



Большие президенты на этой планете приходят и уходят, а
ЭКО —
маленький, карманный журнал,
дающий им в советники
лучших экономистов и производственников,
остается на рабочих столах
и в домашних библиотеках самых думающих мужчин
(85% подписчиков) и самых деловых женщин.
ЭКО молод, ему всего 22 года,
и он помогает быстрее соображать и делать дело.
ЭКО читают те, кто хочет понять,
что происходит в экономике,
социальной жизни и управленческой практике.
Да простят редакцию ЭКО
жены этих мужчин и мужья этих женщин!
Цена одного экземпляра журнала в 1993 г.
для индивидуальных подписчиков увеличилась в 25 раз
по сравнению с ценой 1992 г.
Но с такой суммой в магазин сегодня не зайдешь!

ДОРОГИЕ НАШИ ПОДПИСЧИКИ И РАСПРОСТРАНИТЕЛИ

Вы еще успеете подписаться на ЭКО!

Это можно сделать в любом ближайшем отделении связи.
Откройте российский каталог газет и журналов 1993 года на стр. 80.

Но... внимание!

Индекс для индивидуальных подписчиков — 71117 остался прежний.
Стоимость полугодовой подписки — 150 рублей.

Индекс для предприятий и организаций — 73540.
И для них — другая цена — 1800 рублей. Но Вы можете увидеть иные цены —больше, чем эти. Увеличение произошло потому, что отделения связи добавили плату за доставку журнала.

Глубокоуважаемые директора!

Если ваше предприятие или организация желает получать журнал прямо из редакции, надо перечислить 1800 рублей на р/с 2467397 в Советском филиале РКСБ Новосибирска, МФО 224916, получатель — фирма «ЭКОР». Почтовые расходы пр этом редакция берет на себя. В конце платежного поручения необходимо указать точный адрес, по которому отправлять журнал.



ДАМЫ И ГОСПОДА!

А/О «РИНАКО»

- общепризнанный лидер в области современных финансовых технологий -

приглашает вас принять участие в еженедельном семинаре «УЧЕТ ЦЕННЫХ БУМАГ»

В РИНАКО разработана уникальная технология компьютерного учета ценных бумаг, которая согласована с Центральным банком России и широко внедряется в разных регионах СНГ. Технология РИНАКО рассчитана на создание глобальных сетей депозитариев, ориентированных на проведение межрегиональных операций с ценными бумагами.

Теоретические, а главное – практические знания, полученные на основе изучения программно-технологического комплекса ≪Депозитарий РИНАКО≫ – первого и крупнейшего депозитария в СНГ, помогут вам организовать собственный центр учета ценных бумаг и окажут неоценимую услугу в приватизации и акционировании!

Семинар проводится на базе локальной сети персональных ЭВМ в помещении действующего Депозитария РИНАКО.

Телефоны: (095) 437-12-10; 236-03-33; 936-07-66

E-mail (Relcom): pmaster @ prog. rinaco. msc.su

Факс: (095) 936-75-45

Индекс 71117

ЭЛ5-86

ИНТЕРЛИНК

ЖУРНАЛ «ИНТЕРЛИНК» выходит с ноября 1990 г. и содержит статьи и практические советы отечественных и американских специалистов по вопросам права, финансов, бухгалтерского учета и менеджмента.

Ведущие специалисты России и США публикуют в журнале экономические и статистические прогнозы развития экономики обеих стран как в целом, так и по отдельным отраслям.

«ИНТЕРЛИНК» – это источник последних законодательных и инструктивных материалов по вопросам внешнеэкономической деятельности России и законодательства США. В числе постоянных корреспондентов – крупнейшие юридические, бухгалтерские и консультационные фирмы и банки США, американские экономические и юридические журналы, независимые отечественные эксперты.

«ИНТЕРЛИНК» – это связующее звено между предпринимателями обеих стран, заинтересованными в долгосрочном, крупномасштабном сотрудничестве.

Периодичность журнала — 4 номера в год. Стоимость годовой подписки — 1 тыс. руб. (включая НДС).

Для оформления подписки на 1993 г. необходимо перечислить на расчетный счет фирмы «Интерлинк» N 461934 в Коммерческом Народном банке Москвы, МФО 191016, необходимую сумму и выслать копию платежного поручения и заявку (в произвольной форме) по адресу:

117049 Москва, а/я 646, «Интерлинк»
Тел.: (095) 456-66-44, 453-10-96.

ИНТЕРЛИНК


ЭКО
10/1992